Les entreprises multinationales et la libéralisation des échanges

Donald G. McFetridge

Une étude préparée pour le Conseil économique du Canada

89-02838/

Le **Conseil économique du Canada** est un organisme consultatif indépendant dont le mandat lui enjoint de faire des études, donner des avis et dresser des rapports concernant une grande variété de questions rattachées au développement à moyen et à long termes de l'économie canadienne. Le Conseil est une société de la Couronne composée d'un président, de deux directeurs et d'au plus vingt-cinq autres membres.

En tant que personne morale, le Conseil assume l'entière responsabilité du contenu de l'*Exposé annuel*, ainsi que de certains autres rapports qui sont clairement désignés comme étant des *Rapports du Conseil*. Il publie aussi d'autres ouvrages dont le contenu est explicitement attribué à des auteurs particuliers plutôt qu'au Conseil lui-même. Ces ouvrages à nom d'auteur sont publiés dans l'une ou l'autre des collections suivantes : les *Études*, qui portent sur des sujets susceptibles d'intéresser un vaste auditoire; les *Analyses techniques*, qui traitent de questions susceptibles d'intéresser les spécialistes dans les domaines étudiés; les *Documents*, qui renferment les résultats provisoires de travaux en cours ou portent sur des sujets s'adressant à un auditoire hautement spécialisé dans le but de stimuler la discussion entre spécialistes, et les *Comptes rendus de conférences*. Le Conseil établit une politique générale touchant ces textes, mais c'est au président qu'il incombe de prendre la décision finale de faire publier, sous les auspices du Conseil, des ouvrages dans ces quatre collections.

Pour se prononcer sur la qualité et l'objectivité des ouvrages à nom d'auteur, le président est conseillé par les deux directeurs. De plus, dans le cas des études et des analyses techniques, le président et les deux directeurs sollicitent l'avis de lecteurs extérieurs spécialisés, qui remettent un rapport confidentiel sur la qualité de ces textes. Le fait de publier un ouvrage à nom d'auteur ne signifie pas que le président ou les membres du Conseil souscrivent aux conclusions ou recommandations qu'il contient, mais plutôt que l'analyse est jugée d'une qualité suffisante pour être portée à l'attention du public.

Les entreprises multinationales et la libéralisation des échanges

Données de catalogage avant publication (Canada)

McFetridge, D. G., 1945-

Les entreprises multinationales et la libéralisation des échanges

Publ. aussi en anglais sous le titre : Trade liberalization and the multinationals.
Bibliogr. : p.
ISBN 0-660-92519-2
Cat. MAS no EC22-156/1989F

1. Libre-échange. 2. Entreprises multinationales – États-Unis. 3. États-Unis – Relations économiques extérieures – Canada. 4. Accords commerciaux. 5. Aide à l'ajustement de la commercialisation – États-Unis. 6. Innovations – États-Unis.
I. Conseil économique du Canada. II. Titre.

HF1713.M5314 1989 382.71 C89-097010-6

DONALD G. McFETRIDGE

Les entreprises multinationales et la libéralisation des échanges

Les résultats de cette étude demeurent l'entière responsabilité de l'auteur et, en tant que tels, n'ont pas reçu l'adhésion des membres du Conseil économique du Canada.

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1989

En vente au Canada par l'entremise des

Librairies associées
et autres libraires

ou par la poste auprès du

Centre d'édition du gouvernement du Canada
Approvisionnements et Services Canada
Ottawa (Canada) K1A 0S9

N° de catalogue EC22-156/1989F
ISBN 0-660-92519-2

This study is also available in English under the title: *Trade Liberalization and the Multinationals*.

Table des matières

Avant-propos		**vii**
1	**Introduction**	**1**
2	**L'adaptation géographique des entreprises multinationales**	**3**
	Introduction	3
	Les facteurs associés aux changements observés dans la localisation de la production	3
	Considérations théoriques sur l'adaptation géographique	6
	Adaptation géographique – Données sur les déplacements de la production entre pays	7
	Facteurs influant sur la part de la production intérieure détenue par les entreprises multinationales	10
3	**L'adaptation organisationnelle des entreprises multinationales**	**13**
	Cadre analytique	13
	Les aspects concrets de la rationalisation	17
	Libéralisation des échanges et organisation de la production : Réactions prévues des entreprises	20
4	**Mesure de l'adaptation géographique et organisationnelle à l'aide d'enquêtes sur l'investissement direct américain à l'étranger**	**23**
5	**Relocalisation de la production à l'étranger**	**25**
	Introduction	25
	Variations de la part de l'emploi des filiales dans une perspective géographique	25
	Variations des parts de l'emploi selon les caractéristiques de l'industrie au cours de la période 1977-1984	29
	Facteurs déterminants de la variation de la part de l'emploi des filiales canadiennes dans les différentes industries	37
	Données sur l'importance relative des changements dans la répartition de l'emploi à l'échelle internationale	41
	Déplacement international de la production – Observations tirées des données sur les exportations	44
6	**Changements dans l'organisation de la production**	**49**
	Introduction	49
	Une économie « d'entrepôt » ?	49
	L'effectif par filiale	50
	Le ratio ventes/rémunération des employés	52
	La propension à l'exportation	56

La balance commerciale des filiales avec les États-Unis 57
La composition des importations 58
La répartition internationale des activités de R-D au sein des multinationales américaines 59

7 Conclusions **63**

Notes **69**

Liste des tableaux **73**

Bibliographie **75**

Avant-propos

Cette étude a été entreprise dans le cadre d'un projet de recherche récent du Conseil sur l'adaptation des entreprises manufacturières. Le Conseil a publié son rapport sur cette question, *Politiques d'adaptation dans le secteur manufacturier*, en juillet 1988. Essentiellement, ce projet avait pour objet de nous aider à mieux comprendre comment les entreprises, les particuliers et les gouvernements réagissent, tant individuellement que collectivement, à l'évolution de la concurrence internationale. Le programme de recherche a été scindé en deux parties, la première visant à mesurer le rythme du changement dans le secteur manufacturier, et la deuxième à examiner l'adaptation de certaines industries vulnérables à la concurrence internationale, notamment la construction de navires, le textile, le vêtement et la chaussure. La présente étude appartient à la première catégorie.

Sur la question de l'adaptation de l'économie canadienne, il n'est pas rare d'entendre dire que les entreprises sous contrôle étranger – les sociétés multinationales en particulier – peuvent réagir différemment aux forces du changement parce qu'elles ont la possibilité d'investir dans différents pays quand elles décident d'étendre ou de déplacer leurs activités. De cette prémisse certains concluent que les entreprises multinationales (EMN) tendent à déplacer leur production dans les pays où les coûts de production (y compris les salaires) sont moins élevés, que les EMN sont plus susceptibles de fermer leurs usines au Canada que les entreprises contrôlées par des Canadiens, que le Canada est largement privé des industries de R-D à croissance élevée dans lesquelles les EMN jouent souvent un rôle important, et que la chute des barrières tarifaires incitera les EMN à déménager leurs usines vers les États-Unis plutôt que de rationaliser leurs usines canadiennes. Ces suppositions font l'objet d'un examen dans la présente étude. Les résultats indiquent que les entreprises contrôlées par des Canadiens ou par des étrangers réagissent souvent d'une façon assez semblable aux poussées du changement. En outre, dans les cas où se manifestent des différences de comportement, la présence d'entreprises sous contrôle étranger paraît renforcer au lieu de diminuer la capacité des industries manufacturières canadiennes de s'adapter au changement.

Don McFetridge est l'auteur d'un grand nombre d'articles et d'ouvrages sur des questions économiques et des problèmes de politique publique au Canada. Il a travaillé comme conseiller pour divers gouvernements et a été coordonnateur de la recherche du module sur la structure industrielle de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada. M. McFetridge est actuellement professeur au département de sciences économiques de l'Université Carleton à Ottawa.

Judith Maxwell
Présidente

1 Introduction

La présente étude a pour objet d'analyser l'ampleur, la nature et les facteurs déterminants des changements qu'ont connus les entreprises multinationales au cours des dernières années en ce qui a trait à la localisation et à l'organisation de la production. L'étude porte plus particulièrement sur les changements survenus dans les multinationales américaines et sur l'incidence de ces changements au Canada.

L'étude a été motivée par diverses préoccupations, dont la première touche à l'« exode » des activités de production, de l'Amérique du Nord et de l'Europe vers les pays en développement et l'Extrême-Orient. Presque par définition, les multinationales ont joué un rôle important dans ce déplacement des activités de production.

La migration de la production soulève la crainte que des emplois bien rémunérés du secteur de la fabrication dans les pays développés ne soient perdus et remplacés par des emplois de service, vraisemblablement moins bien rémunérés. Certains craignent également qu'au fur et à mesure que les activités de production diminueront dans les pays développés, non seulement ces derniers « oublieront-ils » comment fabriquer des produits, mais ils perdront aussi le contrôle du processus d'innovation. Cette inquiétude trouve son expression ultime dans la théorie de la « société coquille » (« hollow corporation », *Business Week*, 3 mars 1986), selon laquelle les multinationales américaines confieront de plus en plus en sous-traitance à des étrangers leurs activités de production et, peut-être éventuellement, leurs activités innovatrices, pour ne conserver que les activités de financement, de mise en marché et de relations publiques de même que les fonctions juridiques. Les Canadiens ont toujours été conscients et préoccupés du fait que les filiales des entreprises américaines s'occupaient davantage de vente et de distribution (entreposage) que de production et d'innovation. La thèse de la société coquille vient renforcer ces craintes. Si la société mère aux États-Unis devient une entreprise coquille, qu'adviendra-t-il de sa filiale canadienne ? Une préoccupation connexe mais moins vive est que même si les sociétés mères étaient capables de s'adapter à la globalisation des marchés, leurs filiales canadiennes qui ont des cycles de production courts, de l'équipement désuet et une expérience limitée des marchés d'exportation pourraient ne pas pouvoir en faire autant (Lush, 1987; Saul, 1988).

Bien entendu, le Canada n'est pas le seul pays hôte à exprimer de telles inquiétudes. Selon une étude récente de l'OCDE (1985), les pays membres de ce regroupement s'inquiètent en particulier de trois aspects de l'adaptation des multinationales au changement technologique et à l'intensification de la concurrence internationale. Premièrement, il peut arriver que les multinationales perçoivent ces forces et y réagissent si rapidement qu'il n'y aura pas suffisamment de temps pour consulter la main-d'œuvre ou la collectivité locale. Deuxièmement, la primauté des considérations globales risque d'entraîner la fermeture de filiales locales qui sont rentables ou qui ont la possibilité de l'être. Troisièmement, il se peut que les progrès dans le domaine de l'informatique aboutissent à la centralisation de certaines fonctions de gestion (comme la mise en marché, les finances, la R-D) et que les filiales locales perdent ainsi une partie de leur autonomie.

L'éventuel accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis a intensifié les craintes qui existent au Canada depuis longtemps au sujet des stratégies d'adaptation des entreprises multinationales. On craint tout d'abord que certaines filiales canadiennes de sociétés américaines, dont l'existence est souvent considérée comme étant le résultat de la présence de barrières tarifaires, ne soient obligées de fermer leurs portes en laissant des usines américaines plus grosses et plus efficaces desservir le marché canadien. On appréhende également que les filiales canadiennes qui réussiraient à survivre ne soient intégrées plus étroitement encore dans des ententes de production nord-américaines et qu'elles ne perdent le peu d'autonomie qui leur reste. Enfin, on redoute que des entreprises américaines, qui s'adapteraient de la façon décrite précédemment, n'évincent du marché certaines entreprises canadiennes.

Dans la présente étude, nous analysons les résultats d'un certain nombre d'analyses économétriques déjà publiées en ce qui a trait à l'ampleur et à la nature de l'adaptation géographique et organisationnelle des multinationales en réponse à l'évolution des marchés mondiaux et de la technologie. Nous présentons aussi de nouvelles données tirées de rapports d'enquête sur l'investissement étranger direct publiés par le département du Commerce des États-Unis.

L'approche que nous avons adoptée est essentiellement rétrospective. Les conclusions auxquelles nous en arrivons

quant à la façon dont les multinationales vont probablement réagir aux changements futurs dans la concurrence internationale sont fondées sur le comportement adaptatif de ces entreprises dans le passé.

On peut comparer le comportement adaptatif d'une filiale d'une multinationale dans un pays donné soit au comportement adaptatif des filiales de cette même multinationale dans d'autres pays, soit au comportement adaptatif des autres entreprises dans le pays en question. Les nouvelles données que nous présentons dans cette étude portent en grande partie sur le premier type de comparaison, c'est-à-dire sur les différences d'adaptation d'une filiale à une autre.

Nous examinons deux types d'adaptation. Le premier est d'ordre géographique. Il s'agit dans ce cas de déterminer l'ampleur, la direction et les caractéristiques industrielles des déplacements internationaux de production effectués par les multinationales américaines. La théorie de l'adaptation géographique et les résultats de quelques études économétriques déjà publiées en rapport avec cette théorie sont analysés au chapitre 2, alors que des données inédites sont présentées au chapitre 5.

La deuxième forme d'adaptation est organisationnelle. Dans l'étude, nous nous intéressons principalement aux changements qui surviennent dans l'organisation de la production. La question clé ici est de savoir si, au cours des dernières années, les entreprises multinationales ont rationalisé leur production à l'échelle du globe et, le cas échéant, si la vitesse à laquelle elles ont procédé à cette rationalisation diffère systématiquement d'un pays à l'autre et d'un secteur d'activité à l'autre. La théorie de la rationalisation de la production et certains résultats empiriques existants sur ce sujet sont présentés au chapitre 3. Le chapitre 6 fait par ailleurs ressortir quelques résultats nouveaux sur la question de la rationalisation.

Il y a d'autres façons de prédire la réaction des multinationales ou celle des autres entreprises à l'évolution de la concurrence internationale. Les enquêtes sur les intentions d'investissement sont largement utilisées à cette fin. Les résultats de quelques-unes d'entre elles sont résumés au chapitre 3. Les modèles de simulation ont joué un rôle important dans l'analyse des conséquences éventuelles de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (Proulx, 1986). Certaines des conclusions qui découlent du plus connu de ces modèles de simulation (Harris et Cox, 1984) sont également présentées de façon sommaire au chapitre 3.

Même si bon nombre de lecteurs veulent avant tout savoir s'il y a déplacement de la production vers l'étranger ou si la rationalisation a lieu au pays même, nous tenons à préciser que l'une de nos préoccupations principales, dans la présente étude, a été d'aborder les problèmes de mesure. Les données publiées jusqu'ici ne nous permettent pas de voir avec précision l'étendue des changements survenus dans la localisation ou l'organisation de la production. Les conclusions tirées de l'analyse de ces données dépendent, à des degrés divers, de la période observée et des indicateurs retenus aux fins de l'analyse. Les résultats inédits que nous présentons montrent que plus l'importance relative des filiales canadiennes au sein des multinationales américaines est grande, plus le volume des échanges commerciaux tend à être élevé. En elle-même, cette observation n'est pas très concluante. Mais conjuguée aux résultats obtenus à l'aide des enquêtes sur les intentions d'investissement et des modèles de simulation, elle incite à penser que les Canadiens ont beaucoup plus à craindre d'une restriction que d'une libéralisation des échanges commerciaux.

2 L'adaptation géographique des entreprises multinationales

Introduction

Dans le présent chapitre, nous examinons les facteurs qui sont à l'origine des changements dans la répartition internationale des activités de production des entreprises multinationales. Nous commençons par analyser les circonstances dans lesquelles il est avantageux de transférer la production d'un pays à un autre. Ensuite, nous tentons de voir si les multinationales réagissent à ces circonstances différemment des entreprises appartenant à des intérêts locaux.

Plus loin dans ce chapitre, nous traitons des situations où les changements dans la répartition internationale des activités des entreprises multinationales n'entraînent pas une relocalisation globale de la production. Dans ce cas, nous cherchons à évaluer dans quelle mesure peut changer le degré de participation des multinationales dans la production locale. De tels changements résultent de l'évolution des avantages qu'offre la forme organisationnelle multinationale. Ils peuvent se manifester à l'échelle mondiale ou dans un ensemble particulier d'économies.

Les facteurs associés aux changements observés dans la localisation de la production

Dans cette partie, nous allons examiner les facteurs qui déterminent le potentiel d'attraction d'une économie donnée comme site de production. Nous prêterons une attention particulière aux conditions qui peuvent inciter les producteurs locaux à se relocaliser à l'étranger. Dans la partie qui suit, nous examinerons la façon dont les entreprises locales et multinationales s'adaptent en relocalisant leurs installations de production.

Le premier facteur qui peut amener une entreprise à déplacer ses activités de production est un changement dans la technologie de production ou de distribution. Considérons, par exemple, un changement dans la technologie de production qui fait augmenter l'importance relative des coûts fixes au niveau de l'usine. Un exemple de changement technologique pourrait être la conception assistée par ordinateur, l'ingénierie assistée par ordinateur ou la fabrication assistée par ordinateur (CAO/IAO/FAO). Certains auteurs comme Gold (1982) soutiennent que ces innovations ont pour effet de réduire les coûts variables par rapport aux coûts fixes au niveau de l'usine.

Une augmentation des coûts fixes au niveau de l'usine devrait, toutes choses étant égales par ailleurs, amener une diminution du nombre d'usines ou de sites de production. Cette hypothèse a été démontrée récemment dans un cadre théorique par Horstman et Markusen (1986), et elle avait déjà été soutenue par Caves et collab. (1977). D'autres auteurs comme Baranson (1985) ont poussé le raisonnement pour faire valoir que la CAO/IAO/FAO favoriserait une centralisation de la production.

La réduction du nombre de sites de production entraînera probablement la disparition d'un certain nombre d'installations de production au niveau local, mais cela ne veut pas dire pour autant qu'il y aura diminution de la part de la production mondiale détenue par les producteurs locaux. Ainsi, il peut y avoir diminution proportionnelle du nombre d'établissements dans chaque pays. Mais il est plus probable qu'on ait une situation où la production dans certains pays n'était pas très importante avant le changement technologique de sorte que, étant donné les tarifs en vigueur et les prix des facteurs, la centralisation entraînera l'élimination ou une réduction plus que proportionnelle de la production locale. Il est à noter que ce scénario s'inscrit dans le cadre d'une politique commerciale donnée. Une modification de la politique commerciale qui aurait pour effet d'élargir le marché auquel les producteurs locaux ont accès pourrait compenser l'effet de concentration de la production à l'échelle mondiale.

Les progrès de la technologie dans le domaine de la distribution peuvent aussi contribuer à réduire le nombre d'usines. Toutes choses égales par ailleurs, une baisse des coûts de transport fera diminuer le nombre optimal d'usines. De même, un changement dans les techniques et les procédés d'entreposage et de stockage peut changer la répartition des sites de production voire même leur nombre. Plus précisément, une augmentation des coûts de stockage ou d'entreposage devrait inciter une industrie à se rapprocher de sa clientèle. Si les clients sont situés à l'étranger, il y aura alors diminution de la production locale.

Baranson cite la stratégie de production « juste à temps » (dans le cadre de laquelle les utilisateurs conservent en stock le moins d'intrants possible, ce qui oblige les fournisseurs à être situés assez près d'eux) comme exemple de l'effet de l'évolution des méthodes de distribution sur la localisation des sites de production. Il convient de noter que l'avantage de maintenir les stocks au minimum dépend, en partie, de la « ponction » qu'exerce l'inflation à ce niveau. L'intérêt de réduire le niveau moyen des stocks est donc beaucoup plus faible présentement qu'il y a quelques années.

La nécessité d'un rapprochement peut être satisfaite par la relocalisation des utilisateurs ou des fournisseurs, ou même des deux simultanément. En fait, la conclusion générale de Baranson selon laquelle les fournisseurs canadiens devront nécessairement émigrer aux États-Unis pour se rapprocher des utilisateurs américains pourrait s'avérer fondée uniquement dans un petit nombre de cas.

Pour une technologie et des tarifs donnés, la répartition mondiale de la production peut être modifiée par des changements dans les prix relatifs des facteurs. Les conséquences sont alors à peu près les mêmes que dans le cas des progrès technologiques. Considérons d'abord l'incidence d'une augmentation du coût relatif de la main-d'œuvre. Il en résultera une substitution en faveur du capital physique et humain et, de façon générale, un changement dans l'élasticité d'échelle et la taille minimale nécessaire pour avoir une production efficiente. L'effet de relocalisation serait tel que décrit ci-haut.

Pour rendre ce raisonnement plus intuitif, nous pourrions dire, par exemple, que si les activités de transport et de distribution étaient à plus fort coefficient de main-d'œuvre que la production, une augmentation du prix relatif de la main-d'œuvre dans tous les pays ferait augmenter le coût relatif du transport et, par conséquent, le nombre de sites de production.

Du côté de la production, une augmentation du prix relatif de la main-d'œuvre fera augmenter le coefficient de capital ainsi que la taille minimale efficiente si les biens de capital sont indivisibles dans ce secteur d'activité. De même, un accroissement du coefficient de capital humain (connaissances) haussera le seuil minimal de production efficiente si les connaissances sont propres à l'usine, mais il est plus probable qu'il en résultera un resserrement des liens, par le biais de la propriété ou de contrats, entre les usines. Dans ce dernier cas, un changement des prix relatifs des facteurs n'entraîne pas un déplacement des sites de production mais il pourrait faire augmenter la proportion de la production totale qui est détenue par les multinationales. Cette possibilité est analysée plus en détail dans la suite.

Les répercussions précises d'un changement des prix relatifs des facteurs à l'échelle mondiale sur la répartition internationale de la production dépendent de la technologie utilisée dans l'industrie en cause. Encore une fois, le point essentiel est que ces changements surviennent dans le cadre d'une politique commerciale donnée. Le fait qu'on laisse intacte la politique commerciale ne minimise pas nécessairement les coûts d'adaptation au niveau local. En fait, il se peut même que les coûts d'adaptation soient moins élevés dans le contexte d'une libéralisation des échanges commerciaux.

Le troisième facteur influant sur l'avantage relatif de la production locale est le niveau des coûts de production. Jusqu'ici, nous avons supposé que les progrès technologiques et les changements dans les prix des facteurs se produisaient à l'échelle mondiale. Nous devons maintenant considérer le cas où les coûts de production varient uniquement sur le marché intérieur. Au niveau local, une industrie peut voir ses coûts de production augmenter pour plusieurs raisons, notamment à cause de problèmes de congestion, de contrôles antipollution plus stricts, d'une hausse des impôts, d'une réglementation plus restrictive en matière de travail, d'une détérioration des relations de travail, de ressources naturelles de moins bonne qualité, d'une augmentation du coût des facteurs, etc. Ce dernier élément peut traduire une situation de rareté artificielle, comme l'accroissement du pouvoir d'un syndicat, ou encore une rareté réelle. La deuxième hypothèse signifie simplement que les ressources dont a besoin l'industrie commandent un prix plus élevé dans d'autres industries; autrement dit, l'avantage comparatif national réside ailleurs. Dans chaque cas, on pourrait s'attendre à ce que la production intérieure diminue. Cela vaut aussi bien pour les entreprises étrangères que pour les entreprises de propriété nationale même s'il est possible, comme nous l'avons indiqué plus haut, qu'elle ne diminue pas de la même façon dans l'un et l'autre cas.

Passons maintenant aux conséquences d'une augmentation des coûts (unitaires) de production sur le marché intérieur. Une telle situation peut survenir lorsque le taux d'inflation dans le pays en cause est plus élevé que dans les pays avec lesquels il fait du commerce. Habituellement, il se produit alors un réalignement des taux de change qui ramène les pays concernés au point de départ et laisse inchangée la répartition internationale de la production.

Une augmentation du niveau des prix dans un pays qui n'est pas compensée par une dépréciation du taux de change équivaut à une amélioration des termes de l'échange de ce pays. Une telle situation peut être imputable à une hausse du taux de croissance de la productivité intérieure ou à une augmentation de la demande pour une ressource qu'on ne

trouve que dans le pays en question. L'amélioration des termes de l'échange suppose une augmentation du niveau des revenus, qui elle-même reflète l'amélioration de la productivité ou l'augmentation des rentes tirées des ressources par les résidants.

Dans le cas qui nous occupe ici, l'augmentation du taux de change rendra la production locale moins intéressante dans certaines industries. En vertu de la première hypothèse (amélioration de la productivité), il devient moins intéressant de produire sur le marché intérieur dans les industries où la croissance de la productivité est inférieure à la moyenne nationale. En vertu de la deuxième hypothèse (augmentation des rentes), c'est la production intérieure des secteurs non axés sur les ressources naturelles qui devient moins intéressante. Mentionnons, par exemple, ce qu'on a appelé la « maladie hollandaise » qui a été le sujet de nombreux écrits[1].

Un quatrième facteur qui influe sur l'avantage de la production locale est le contexte politique. L'emplacement des activités de production peut être influencé par plusieurs aspects de la politique gouvernementale, notamment les contrôles imposés sur les investissements étrangers (Conference Board, 1984, p. 56-64), la politique fiscale (Hartman, 1981) et la politique commerciale. Notre analyse porte surtout sur les effets d'ordre géographique découlant des modifications apportées à la politique commerciale.

Selon les hypothèses habituelles des modèles classiques sur le commerce (produits homogènes, rendements d'échelle constants et concurrence parfaite), toute diminution de la protection tarifaire dans un pays devrait entraîner la contraction des industries qui sont en concurrence avec les importations et l'expansion des industries d'exportation. S'il n'y a pas d'autres distorsions, on devrait aussi observer une modeste augmentation du revenu national.

On estime généralement que ce modèle ne convient pas à l'analyse des répercussions de la libéralisation des échanges commerciaux. Deux des principales raisons invoquées sont, d'abord, qu'une bonne partie du commerce canadien porte sur des ressources naturelles spécialisées et, ensuite, que le secteur industriel canadien est caractérisé par des rendements d'échelle croissants et une concurrence imparfaite (Markusen et Melvin, 1984; Harris, 1985).

Il y a eu plusieurs études sur les conséquences de la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires au Canada dans un environnement caractérisé par des rendements d'échelle croissants, la différenciation des produits et une concurrence imparfaite (prix supérieurs au coût marginal). Ces études sont résumées dans Proulx (1986) et Wonnacott (1987).

L'étude qu'on cite le plus souvent est celle de Harris et Cox (1984). Ces auteurs ont examiné les effets de diverses formes de libéralisation des échanges sur le volume et l'organisation de la production intérieure. L'incidence de la libéralisation des échanges sur l'organisation de la production sera examinée dans le chapitre 3. En ce qui concerne les effets sur les activités de production, Harris et Cox concluent que les industries où la production locale diminue sont des industries caractérisées par des rendements d'échelle constants (ou faiblement croissants), une demande d'exportation relativement inélastique et une fonction de production à coefficient de main-d'œuvre relativement élevé.

La réserve essentielle que font les nouvelles théories du commerce et de l'organisation industrielle à l'endroit de la théorie classique est que la libéralisation des échanges n'entraîne pas nécessairement une contraction des industries qui concurrencent les importations. La libéralisation du commerce peut inciter les producteurs locaux à exploiter les économies d'échelle et les économies de diversification, et cela peut aussi bien se traduire par une augmentation ou une diminution de la valeur ajoutée localement ou de l'emploi dans une industrie. Quand une usine a atteint un degré de spécialisation lui permettant de fonctionner au niveau optimal mais qu'elle demeure néanmoins non concurrentielle au niveau international, la production locale cesse. Harris et Cox concluent que le dernier cas n'est en fin de compte pas représentatif. Pour eux, la situation qu'on observe le plus souvent est celle où la diminution relative des coûts que l'on peut obtenir par la rationalisation est généralement suffisante pour couvrir les réductions possibles de la protection tarifaire.

Les hypothèses de Harris et Cox sont analysées plus en détail dans le chapitre 3. Pour l'instant, il suffit de noter que celles qui prêtent le plus à controverse sont les suivantes: a) il existe un créneau pour tous les biens produits au pays qui sont exposés à la concurrence des importations (c'est-à-dire que les importations ne sont pas des substituts parfaits de ces biens), et b) les producteurs locaux n'exploitent pas toutes les économies d'échelle à moins qu'ils ne soient obligés de le faire par suite d'une baisse du prix des produits d'importation concurrents.

D'autres chercheurs ont trouvé que la libéralisation des échanges entraînerait une baisse relativement importante de la production dans un plus grand nombre de secteurs industriels que ce qu'avaient indiqué Harris et Cox. Les résultats de tous les travaux de recherche publiés jusqu'ici dans ce domaine sont résumés et comparés dans Wonnacott (1987,

p. 34-35). Ce dernier constate qu'en général, tout le monde s'accorde à reconnaître que dans un contexte de libre-échange en Amérique du Nord, la production augmenterait au Canada dans les secteurs des produits forestiers, du papier et du matériel de transport, alors qu'elle diminuerait dans l'industrie du meuble. Dans tous les autres cas, les avis sont plutôt partagés quant à l'effet de la libéralisation des échanges commerciaux sur la production au Canada.

Considérations théoriques sur l'adaptation géographique

Selon divers auteurs, il y a un certain nombre de changements qui peuvent survenir dans les conditions économiques et technologiques d'une industrie susceptibles de rendre un pays moins intéressant comme site de production. On peut s'attendre à ce que les entreprises appartenant à des intérêts étrangers et les entreprises de propriété nationale réagissent à peu près de la même façon à ces changements, c'est-à-dire que si la production locale devient moins intéressante, les deux groupes d'entreprises connaîtront une baisse d'activité et iront peut-être même jusqu'à fermer des établissements locaux.

On a par ailleurs fait valoir que les sentiers d'adaptation et les réaménagements de structure des multinationales et des entreprises nationales pouvaient différer. Plus précisément, certains soutiennent que, compte tenu des caractéristiques propres à une industrie, les entreprises multinationales sont plus sensibles que les entreprises locales aux changements dans les avantages qu'offre la production locale. Selon cette thèse, les multinationales peuvent relocaliser et relocalisent effectivement leur production rapidement en fonction des variations dans les prix des facteurs et le taux de change et des modifications apportées à la réglementation, alors que les entreprises locales ont moins l'inclinaison ou la capacité de le faire.

La mobilité géographique de la production varie probablement davantage en fonction des caractéristiques de l'industrie que des caractéristiques de l'entreprise. Cela revient à dire que la capacité des entreprises, qu'elles soient nationales ou multinationales, de déplacer leur production à l'échelle mondiale dépend surtout des particularités du processus de production. La possibilité de déplacer la production sera d'autant plus grande que : a) le ratio valeur/poids du produit et de ses composantes est grand (c'est-à-dire que moins les coûts de transport sont importants); b) le degré de « séparabilité » des différentes étapes de la production est grand; et c) le processus de production a un faible coefficient de capital (ou, à tout le moins, quelques-unes de ses composantes séparables).

L'industrie des machines électroniques et celle des textiles et des vêtements sont les meilleurs exemples à cet égard. Grunwald et Flamm (1985, p. 7) notent à ce sujet que :

> Les ratios valeur/poids élevés des vêtements et des produits électroniques diminuent l'importance des coûts de transport comme obstacle au commerce, et les opérations de production dans ces industries peuvent être séparées facilement en étapes distinctes – fabrication des composantes, assemblage, vérification et emballage – qui n'ont pas besoin d'être physiquement contiguës. Tous ces produits nécessitent relativement peu de capital mais exigent beaucoup de main-d'œuvre non spécialisée à l'étape du montage où l'on recourt à des méthodes de production à coefficient élevé de travail. (Traduction)

Compte tenu des caractéristiques d'une industrie, la structure organisationnelle même des multinationales peut leur procurer des avantages au chapitre de l'adaptation. Les entreprises multinationales peuvent disposer d'un avantage en ce qui a trait à la collecte et à la transmission de données technologiques et de renseignements sur les marchés. Cela est attribuable au fait qu'elles opèrent à l'échelle du globe ainsi qu'à l'efficacité relative des transferts internes de renseignements.

Dans un rapport de l'OCDE (1985), on retrouve à peu près le même argument :

> Les pressions qui contraignent actuellement à l'ajustement ont en grande partie un caractère international et, de ce fait, elles peuvent être perçues et ressenties en premier lieu par les entreprises multinationales (p. 24).
>
> La tendance des multinationales à être fortement représentées dans les secteurs de haute technologie et à utiliser les moyens de production les plus modernes signifie que leur supériorité technologique générale peut les conduire à réagir plus tôt aux possibilités offertes par les progrès techniques et à les adopter plus volontiers (p. 33).

Les coûts irrécupérables peuvent aussi avoir un rôle à jouer. Une entreprise multinationale pouvant produire et vendre dans les pays A et B est plus susceptible de déplacer sa production entre ces deux pays en réponse à des variations du taux de change que des entreprises indépendantes dans les pays A et B qui doivent engager des frais de mise en opération soit pour produire soit pour vendre dans l'autre pays. L'histoire serait différente si les filiales de la multinationale étaient spécialisées par étape de production (c'est-à-dire, étape 1 dans le pays A et étape 2 dans le pays B). Dans ce cas, tout déplacement du site de production entraînerait d'autres frais de démarrage. Dans un tel cas également, la stratégie d'adaptation géographique de l'entreprise multina-

tionale à un changement du taux de change pourrait ne pas différer de celle des entreprises locales indépendantes[2].

Si on peut penser que la réaction des multinationales est plus rapide, y a-t-il aussi des raisons de croire que leur réaction est plus vigoureuse que celle des entreprises locales ? Lorsqu'elles accusent un désavantage sur le plan des coûts, les entreprises multinationales sont-elles plus susceptibles de réduire de façon drastique leurs opérations locales ou même de les abandonner complètement[3] ?

Encore ici, les caractéristiques de l'industrie jouent un rôle déterminant. Les coûts de production relatifs peuvent ne pas influer autant qu'on serait porté à le penser sur la décision de relocaliser les activités. Dans le cas contraire, un déplacement de la production vers des sites à faibles coûts est inévitable à long terme. Mais on fait souvent valoir qu'il y a des avantages à conserver différentes sources d'approvisionnement (voir, par exemple, Kogut, 1985). Par conséquent, dans la mesure où les économies d'échelle le permettent, les multinationales localiseront leur production dans différents pays ayant à peu près les mêmes coûts de production à long terme. Les fluctuations transitoires des taux de change pourraient provoquer des déplacements de production à la marge au sein des entreprises multinationales, mais il est peu probable que celles-ci procèdent à des déplacements définitifs (c'est-à-dire qu'elles cessent complètement la production locale à certains endroits) à moins qu'il ne se produise un désavantage important et durable sur le plan des coûts.

En principe, il n'y a aucune raison pour qu'on n'ait pas la même diversité géographique de production dans une industrie composée d'entreprises locales indépendantes. Si l'on ne s'attend pas à ce que les multinationales soient géographiquement instables, il n'y a pas de raisons d'appréhender qu'une industrie composée d'entreprises locales indépendantes (exportatrices) soit plus instable.

Adaptation géographique – Données sur les déplacements de la production entre pays

Flamm (1984) a analysé les facteurs déterminant de la localisation à l'étranger des usines de production de semi-conducteurs appartenant à des multinationales américaines. Il a cherché à mesurer la sensibilité de la répartition de la production à l'étranger aux taux de rémunération et aux taux de change relatifs.

Il a d'abord trouvé que les installations de production ne sont pas nécessairement concentrées dans les pays où les coûts sont les plus bas. Ainsi, il y a une certaine diversification des sources.

Deuxièmement, les taux de rémunération locaux et les taux de change exercent une influence. La part des importations américaines de semi-conducteurs provenant d'un site de production particulier à l'étranger (Mexique, Taiwan, Hong Kong, Singapour ou Corée) diminue à mesure que les taux de rémunération locaux (en dollars américains) augmentent. Une augmentation de 1 % du taux de salaire local se traduit par une diminution de 1,1 % des importations américaines de semi-conducteurs en provenance du pays en cause. Presque toute l'adaptation (95 %) se produit au cours de la première année.

Selon Flamm, l'adaptation géographique aux variations du taux de rémunération et du taux de change est rapide mais modeste en valeur absolue. Les cas spectaculaires d'usines qui disparaissent entièrement au cours d'une nuit ne sont pas très nombreux dans l'histoire de cette industrie. Il est clair que les entreprises multinationales préfèrent conserver une diversité de sources d'approvisionnement.

Grunwald et Flamm (1985) présentent des résultats provenant d'études de cas qui confirment la stabilité relative des usines de montage à l'étranger, qu'elles appartiennent à des multinationales ou à des sous-traitants locaux. En généralisant à partir des résultats des études qu'ils ont faites sur diverses usines installées en Colombie, à Haïti et au Mexique ainsi que des résultats de leur étude de l'industrie des semi-conducteurs, Grunwald et Flamm concluent ce qui suit :

> Contrairement aux prévisions . . . les usines de montage ont affiché une remarquable stabilité dans les pays en développement. . .
>
> La stabilité et la croissance générales des activités de montage dans beaucoup de pays en voie de développement indiquent que ces activités ne sont pas particulièrement sensibles aux variations des taux de salaire relatifs d'un pays à l'autre. . .
>
> Toutefois, une augmentation significative des taux de rémunération relatifs incitera les fabricants de produits à ratio valeur/poids élevé, comme les semi-conducteurs, à déplacer leur production, étant donné que ces industries ont tendance à être plus mobiles en raison des faibles coûts de transport. Ainsi, les hausses importantes de rémunération enregistrées au Mexique au milieu des années 1970 ont eu pour effet de déplacer la production vers la Malaisie et d'autres pays d'Asie de l'Est. Il s'agit probablement de la plus importante perte de marché qu'on a pu observer dans le cas d'un produit de montage important et qui est attribuable à des variations des taux de rémunération relatifs entre pays (p. 235 et 236). (Traduction)

La propension à disposer de sources d'approvisionnement à l'étranger — L'action d'expédier des produits semi-finis à l'étranger, où ils subissent une transformation supplémentaire, et de les réimporter par la suite est appelée, pour les fins de notre exposé, le montage à l'étranger. Les caractéristiques des industries américaines les plus susceptibles d'avoir des activités de montage à l'étranger ont été analysées par Jarrett (1979).

Celui-ci a constaté qu'entre 1971 et 1976, la proportion des activités comportant une valeur ajoutée qui étaient menées à l'étranger avait tendance à être plus grande dans les industries américaines présentant les caractéristiques suivantes :

- coûts de transport du produit moins élevés,
- coefficient de main-d'œuvre plus élevé,
- taux de rémunération moyen plus élevé dans les activités de production et plus grande spécialisation de la main-d'œuvre, et
- taux de syndicalisation plus élevé et grèves plus fréquentes.

Les autres résultats obtenus par Jarrett concordent avec l'hypothèse voulant que les entreprises recourent davantage au montage à l'étranger lorsque les différentes étapes du processus de production sont séparables et que la technologie est facilement transférable[4].

Ces résultats font ressortir clairement que certains types de production sont plus susceptibles que d'autres de migrer vers les pays à faibles salaires. Il reste à savoir si, étant donné les caractéristiques d'une industrie particulière, les entreprises multinationales ont une plus grande propension que les entreprises locales à déplacer leur production à l'étranger.

Il n'est pas facile de répondre à cette question. Premièrement, il est difficile de garder constantes les caractéristiques d'une industrie. Les multinationales ont tendance à dominer dans certains secteurs alors qu'elles sont presque absentes dans d'autres. Il y a relativement peu de cas où les entreprises multinationales et locales coexistent dans les mêmes conditions.

Deuxièmement, les multinationales ont déjà, par définition, des activités de production à l'étranger sous une forme ou une autre. Ce qu'il importe de voir, c'est le changement qui se produit dans le niveau de ces activités quand les coûts relatifs varient. Autrement dit, ce que nous cherchons à comparer, ce sont les propensions marginales respectives des multinationales et des entreprises locales à implanter à l'étranger leurs activités de montage ou, de façon plus générale, leurs sources d'approvisionnement.

Williamson (1986) a tenté de faire une telle comparaison. Il a analysé l'effet des différences dans les prix relatifs des importations entre industries sur la propension à importer de 36 industries manufacturières en Australie entre 1968 et 1978. Il a constaté que plus les prix intérieurs des facteurs de production d'une industrie étaient élevés par rapport aux prix des produits d'importation concurrents, plus les importations représentaient une part importante du marché intérieur. Pour un prix relatif donné, la part du marché cédée aux importations augmente avec le degré de propriété étrangère.

Williamson a aussi trouvé que plus le *taux de changement* des prix relatifs intérieurs par rapport aux prix des produits d'importation concurrents était grand, plus les importations représentaient une part importante du marché intérieur. Pour un taux de changement donné des prix relatifs, la part du marché représentée par les importations diminue à mesure que le degré de propriété étrangère augmente.

Selon Williamson, ces deux résultats signifient que les décisions des multinationales en matière d'approvisionnement sont : *plus* sensibles aux différences de prix à *long terme* et *moins* sensibles aux fluctuations *transitoires* des prix que ce n'est le cas pour les entreprises nationales.

Entrée et sortie d'entreprises — Les études sur l'entrée et la sortie des entreprises permettent d'analyser sous un autre angle les différences dans les réactions respectives des entreprises étrangères et locales aux variations qui surviennent dans les conditions de production locales.

Trois études récentes comparent les tendances dans le taux de sortie chez les entreprises canadiennes et étrangères opérant au Canada. La première est celle de Shapiro (1983). Celui-ci n'a pas décelé de rapport entre les différences interindustrielles observées dans les taux de sortie des entreprises étrangères et nationales et la croissance ou la rentabilité dans les industries en cause. En fait, les écarts interindustriels dans les taux de sortie des entreprises étrangères sont très peu réguliers. Cela peut donner à penser que les facteurs locaux n'ont pas d'importance. Cela peut aussi signifier que tous les facteurs dont tiennent compte les entreprises étrangères dans la décision de quitter un secteur n'ont pas été inclus dans le modèle.

En ce qui concerne les entreprises locales, il semblerait que la protection tarifaire ait retardé la sortie de certaines d'entre elles et que les désavantages de la production à petite échelle aient accéléré la sortie de certaines autres.

La deuxième étude est celle de Baldwin, Gorecki et collab. (1983). Comme Shapiro, ces chercheurs n'ont pas observé de relations entre les écarts interindustriels dans le taux de sortie des entreprises étrangères et la croissance ou la rentabilité de l'industrie. Il semblerait au contraire que plus le taux de croissance des importations est élevé, plus le taux de sortie est faible. Encore ici, les différences interindustrielles observées dans les taux de sortie des entreprises étrangères semblent très peu régulières[5].

Plus le taux de croissance de la demande (globale) est élevé et plus la taille minimale d'efficience des entreprises est petite, plus la sortie des entreprises nationales est retardée. Contrairement à ce qu'on pourrait prévoir, l'augmentation des importations a aussi pour effet de réduire les sorties.

Baldwin, Gorecki et collab. ont également analysé le phénomène des départs dans le cas des entreprises qui ont continué d'avoir des activités dans la même industrie après avoir fermé une usine (1983, tableau 18). Bien que le profil de sortie des entreprises appartenant à des étrangers soit encore ici moins régulier que celui des entreprises nationales, les deux groupes affichent des tendances comparables et contraires aux prévisions. Plus précisément, les secteurs d'activité où le taux de croissance des exportations a augmenté ont vu partir davantage d'entreprises, tant nationales qu'étrangères, que les autres secteurs. À l'inverse, les industries où le taux de croissance des importations a augmenté ont perdu moins d'entreprises étrangères et locales. D'autres recherches effectuées par les auteurs les ont amenés à conclure que ces résultats sont attribuables au fait qu'il n'y a presque pas eu de départs d'entreprises dans les industries où la demande a baissé le plus. Dans les industries où la demande a peu diminué ou s'est accrue, la tendance va dans le sens prévu.

MacLachlan (1986) a examiné les facteurs qui pourraient expliquer les différences interindustrielles observées dans le taux des fermetures d'usines en Ontario entre 1981 et 1985. Il constate que, tant dans le cas des usines appartenant à des étrangers que dans celui des usines appartenant à des intérêts canadiens, le taux de fermeture augmente en fonction du taux de syndicalisation et du taux de croissance des importations. Le taux de fermeture observé dans les usines appartenant à des étrangers est également une fonction décroissante de l'actif total de l'usine, du ratio immobilisations/actif total et, contrairement à ce qu'on aurait pu penser, du coefficient de main-d'œuvre (1986, tableau 5). Une bonne partie de la variation interindustrielle dans les taux de fermetures d'usines, qu'elles appartiennent à des étrangers ou à des Canadiens, reste cependant inexpliquée.

Étant donné la nature des techniques statistiques utilisées dans l'étude de MacLachlan, celle-ci doit être considérée comme une recherche préliminaire. L'auteur a néanmoins trouvé qu'il existait certains liens entre les conditions économiques d'un pays et les départs d'entreprises étrangères. À première vue, ses résultats semblent indiquer que, pour une augmentation donnée du taux de croissance des importations, le taux de fermeture des usines appartenant à des intérêts étrangers augmenterait environ 2,7 fois plus que le taux de fermeture des usines appartenant à des Canadiens.

Daly et MacCharles (1986, p. 77-84) ont comparé le profil de sortie et de relocalisation de 15 entreprises appartenant à des étrangers et de 15 entreprises appartenant à des intérêts canadiens, jumelées par paire. Ils ont trouvé ce qui suit :

> Même si les interviews ont eu lieu au début de 1982, alors que les filiales canadiennes aussi bien que les sociétés mères américaines avaient une surcapacité de production, on n'a pas tenté de fermer de filiales en invoquant l'argument que leur mission ne convenait plus ou que leur capacité excédait les besoins de la société mère. Ce résultat ne corrobore certainement pas l'idée qu'on ferme les filiales canadiennes lorsqu'elles ont des problèmes ou que les emplois à la société mère aux États-Unis sont menacés. Dans l'échantillon étudié, ce sont plutôt les entreprises sous contrôle canadien qui songeaient à quitter le Canada pour aller s'installer là où les coûts étaient moins élevés et les conditions plus stables (p. 77). (Traduction)

Davidson et McFetridge (1984) ont aussi étudié les mouvements de sortie des multinationales américaines au Canada, mais sans les comparer aux mouvements de sortie des entreprises locales dans le même secteur d'activité. Ils ont plutôt examiné les facteurs qui, entre 1975 et 1982, ont pu influer sur la probabilité que les multinationales américaines vendent ou liquident leurs filiales canadiennes.

Ces auteurs ont constaté que la probabilité qu'une filiale canadienne soit vendue ou liquidée et qu'elle cesse définitivement ses activités est d'autant plus grande que la filiale est de taille modeste, qu'elle a été acquise depuis peu et qu'elle est engagée dans des branches d'activités différentes de celles de la société mère. Toutes choses égales par ailleurs, ils ont observé que la probabilité qu'une filiale cesse ses activités est d'autant plus grande que la proportion des ventes de l'entreprise mère attribuables aux filiales étrangères est faible et que le taux de croissance de ses ventes à l'étranger est lent.

Les résultats obtenus par Davidson et McFetridge font ressortir un certain nombre de causes possibles expliquant le départ des multinationales. Parmi celles-ci on peut noter :

• La faillite d'une filiale – les cas de fermeture sont plus fréquents chez les petites filiales exploitées par leur société mère depuis relativement peu de temps.

• Une rationalisation au niveau local – les cas de fermeture sont plus fréquents chez les filiales qui ont été acquises (peut-être dans le cadre d'une fusion avec une autre entreprise sur le marché local ou d'une fusion impliquant la société mère) que chez les filiales constituées de toute pièce ou celles qui sont engagées dans des branches d'activité différentes de celles de leur société mère.

• Les avantages décroissants de la structure de production multinationale – les cas de fermeture sont plus fréquents chez les filiales qui appartiennent à une société mère dont la proportion des ventes représentée par les filiales étrangères est faible ou en diminution.

Les résultats des études faites jusqu'ici sur les mouvements de sortie et les causes à l'origine de ces mouvements sont loin d'être concluants. Ni les taux de sortie des entreprises nationales, ni ceux des entreprises appartenant à des intérêts étrangers ne sont liés, comme on pourrait le prévoir, à l'état de santé des secteurs d'activité dans lesquels ces entreprises évoluent. Dans deux des trois études statistiques effectuées à partir d'un échantillon, on n'a trouvé à toutes fins pratiques aucun lien entre le taux de sortie des entreprises appartenant à des étrangers et les caractéristiques du secteur d'activité. Les résultats obtenus par Davidson et McFetridge semblent indiquer que les caractéristiques des sociétés mères et des filiales pourraient expliquer dans une certaine mesure les départs. Si on arrivait à neutraliser l'incidence de ces caractéristiques, on pourrait peut-être faire ressortir une relation plus étroite entre les caractéristiques des secteurs d'activité et le taux de sortie des filiales. Mais, pour l'instant, il faut se contenter de noter que les taux de sortie des entreprises locales, tout en n'étant pas sans présenter certaines anomalies, tendent à être davantage liés au taux de croissance, aux conditions de production et aux taux de droits de douane du pays en cause.

Les mouvements d'entrée ont aussi été étudiés par Shapiro et par Baldwin, Gorecki et collab. Les résultats obtenus par Shapiro indiquent que la variation interindustrielle du taux d'entrée des entreprises étrangères est peu régulière. En gros, les entreprises étrangères semblent réagir aux perspectives de rentabilité de la même façon que les entreprises nationales, mais sont moins influencées par le taux de croissance du secteur d'activité et moins sensibles aux barrières à l'entrée que peuvent constituer les besoins en capital pour les fins de la production[6]. De même, les entreprises étrangères ont davantage tendance à entrer dans les industries à fort coefficient de R-D, contrairement aux entreprises canadiennes qui ont moins tendance à s'engager dans ces industries.

Baldwin, Gorecki et collab. ont constaté que les entreprises étrangères sont d'autant plus incitées à entrer dans un secteur d'activité en érigeant une nouvelle usine que la taille minimale requise pour atteindre une production efficiente et que l'effort de publicité nécessaire sont moins grands, mais ils ont trouvé aussi que le taux de croissance du marché n'influe pas sur une telle décision. Les entreprises nationales sont d'autant plus incitées à entrer dans un secteur d'activité que le taux de croissance du marché est grand et que la taille minimale efficiente est peu élevée, tandis que des coefficients élevés de publicité et de R-D ont l'effet contraire (1983, tableau 10, p. 62).

L'acquisition d'usines déjà existantes par les entreprises étrangères n'est pas liée à la croissance du marché. L'acquisition d'usines par les entreprises nationales est fonction directe de la croissance des exportations et inverse de la croissance des importations (1983, tableau 11, p. 66).

En résumé, ces études montrent, encore de façon très rudimentaire, que l'entrée des entreprises locales dans un secteur d'activité a tendance à être liée plus étroitement à la croissance du secteur en cause que ce n'est le cas pour les entreprises étrangères.

Facteurs influant sur la part de la production intérieure détenue par les entreprises multinationales

Jusqu'ici, nous avons analysé les facteurs qui pourraient entraîner une redistribution internationale de la production et la possibilité que les décisions des entreprises étrangères en matière d'adaptation géographique diffèrent de celles des entreprises locales. L'analyse contenue dans cette section porte sur les facteurs qui pourraient modifier à long terme la part de la production intérieure détenue par les multinationales. Dans ce cas, il ne s'agit pas d'un déplacement de la production mais simplement d'une variation de la proportion de la production intérieure qui est représentée par les entreprises étrangères. En outre, ce qui nous intéresse ici, ce ne sont pas les changements de nature temporaire dans la participation des entreprises multinationales à l'économie locale, qui s'expliqueraient notamment par des taux d'adaptation différents à l'évolution des conditions locales, mais ce sont plutôt les changements à long terme.

Diverses études ont tenté d'expliquer les différences observées, soit entre pays soit entre secteurs d'activité, dans

la part de la production locale (emploi, exportations) qui est détenue par les multinationales. Une excellente synthèse de ces travaux est parue dans Caves (1982) et, plus récemment, dans Teece (1986). Relativement peu de travaux ont été consacrés à l'analyse des changements observés au fil des ans quant au degré de participation des multinationales dans divers secteurs et/ou divers pays. L'analyse qui suit porte principalement sur cet aspect et, plus précisément, sur les facteurs associés à la sortie des multinationales d'un pays, par exemple, le Canada.

Plus récemment, la question du désinvestissement des entreprises multinationales a commencé à retenir l'attention des chercheurs (voir les références fournies par Dunning, 1988). Dans la plupart des cas, la question est abordée en rapport avec des projets d'investissement spécifiques et l'analyse vise à faire ressortir les facteurs qui pourraient expliquer l'échec de ces projets ou la raison du retrait des multinationales.

Notre analyse a une portée plus générale. Jusqu'à tout récemment, les travaux réalisés sur la question du désinvestissement ne faisaient pas la distinction entre les investissements se soldant par un échec et les investissements fondamentalement rentables mais où la participation d'une entreprise multinationale s'avère improductive. La présente section vise à analyser les circonstances dans lesquelles les raisons à l'appui d'une affiliation par le biais d'une participation majoritaire ne tiennent plus.

Deux raisons peuvent notamment expliquer une diminution de la part de la production représentée par les multinationales. La première serait une baisse de l'importance relative de ce qu'on a appelé les intrants collectifs propres à l'entreprise. Il s'agit tout simplement des facteurs de production qui peuvent être utilisés simultanément dans tous les sites de production. Ces intrants collectifs constituent l'actif incorporel d'une organisation et ils sont liés aux connaissances ou à la réputation qu'elle a acquises. Caves (1982, p. 8-12) résume les résultats de nombreuses études empiriques qui confirment que les éléments d'actif incorporels sont une des raisons qui expliquent que, dans les diverses économies nationales étudiées, le taux de participation des multinationales diffère selon les secteurs d'activité (pour une étude récente portant sur le Canada, voir Meredith, 1984).

La plupart de ces études empiriques s'attachent au rapport qui existe entre l'importance de l'actif incorporel et le niveau de participation des multinationales dans diverses industries, et non aux changements qui peuvent marquer ce rapport. D'ailleurs, les mesures plutôt rudimentaires dont nous disposons sur l'importance des éléments d'actif incorporels qui sont propres à l'entreprise, comme l'effort de R-D et de publicité, sont peu susceptibles de varier beaucoup en termes relatifs d'une année à l'autre. Un des meilleurs indicateurs de l'importance de ces éléments d'actif est le nombre moyen d'usines locales exploitées par les plus importantes entreprises d'un secteur d'activité (voir Caves et collab., 1980, p. 86). D'après les données publiées pour le Canada (lesquelles, pour des raisons de confidentialité, indiquent le nombre moyen d'usines exploitées par les huit plus grosses entreprises), on constate que les changements survenus entre 1973 et 1982 ont été faibles et non significatifs d'un point de vue statistique.

Il reste toutefois possible de citer des exemples de situations où il y aurait diminution de l'importance des éléments d'actif incorporels propres à une entreprise. Ce serait le cas, par exemple, si l'importance des marques dites génériques augmentait dans le secteur de la vente au détail des aliments. Ces marques ne sont pas réellement génériques; elles signifient tout simplement que ce n'est plus le fabricant qui garantit la qualité du produit mais le détaillant. Les redevances payées aux fabricants pour leurs marques diminueraient et on pourrait s'attendre à ce qu'il y ait moins de marques de fabricant et moins de transferts internationaux de ces marques[7].

Un autre exemple serait la réduction très nette de la période au cours de laquelle les nouvelles techniques demeurent la propriété exclusive de ceux qui en sont à l'origine. Plus vite on peut copier les techniques et méthodes nouvelles, moins cela laisse de temps aux innovateurs pour les vendre (par des moyens dont nous traiterons plus loin) aux producteurs d'autres pays. L'importance de l'actif représenté par les connaissances diminuera également si le rythme du progrès technologique ralentit, c'est-à-dire si l'industrie atteint un stade de maturité.

Étant donné l'importance relative des éléments d'actif incorporels propres à une entreprise, la part de la production locale représentée par les multinationales diminuera aussi s'il devient avantageux de transférer ces actifs par le biais de transactions sans lien de dépendance. Dans ce cas, la production intérieure continuera en vertu de divers arrangements, comme les accords de licence, les accords de franchissage et les accords de coentreprise, mais le rôle des filiales étrangères diminuera.

Williamson (1975) a été le premier à analyser le rôle de l'entreprise multinationale comme moyen de faciliter les transactions portant sur des éléments d'actif incorporels, mais c'est dans McManus (1972) que cette notion apparaît pour la première fois. Ce rôle de la multinationale a fait l'objet de très nombreuses études empiriques au cours des

dernières années (voir, par exemple, Davidson et McFetridge, 1984, 1985; et McFetridge, 1986).

Pour les fins qui nous intéressent ici, il importe surtout de savoir s'il existe certains facteurs qui concourent à rendre plus avantageux de procéder par voie de transactions sans lien de dépendance et, dans l'affirmative, de préciser quels secteurs d'activité et quels pays sont en cause. De toute évidence, il y a beaucoup de cas où les restrictions imposées par les autorités locales sur la propriété sont telles qu'on soit dans l'obligation de procéder au transfert de biens incorporels par le biais de transactions sans lien de dépendance ou, à tout le moins, de coentreprises (voir Safarian, 1983). Les effets de ces restrictions sont généralement plus importants dans les pays moins développés, de sorte qu'un déplacement de la production à partir de pays développés vers les pays moins développés diminuerait aussi l'importance relative des multinationales.

Les entreprises qui sont libres de choisir entre différentes formes de transactions seront davantage incitées à transiger sans lien de dépendance si la transaction est de nature courante ou bien définie et si sa valeur est peu élevée. Cela se produit habituellement lorsque les caractéristiques des biens faisant l'objet de la transaction sont relativement bien connues et qu'il y a des produits de substitution pouvant servir soit de points de repère auxquels les parties peuvent se référer au besoin, soit de solutions de rechange auxquelles les parties pourraient recourir ou menacer de recourir en cas de litige. Encore une fois, cette situation serait le propre d'une industrie parvenue à un stade de maturité et comptant un grand nombre d'entreprises. Il est toutefois préférable de penser en termes d'éléments d'actif précis et non en termes d'industries définies de façon générale qui pourraient, à n'importe quel moment, comprendre des segments où les transactions sans lien de dépendance seraient tantôt moins tantôt plus avantageuses.

Qu'il soit attribuable à une diminution de l'importance relative des éléments d'actif incorporels propres à une entreprise ou à une diminution du coût relatif de leur transfert sans lien de dépendance (ou aux deux à la fois), le déclin du rôle joué par les multinationales dans les industries concernées devrait avoir un caractère universel. Autrement dit, ce facteur ne devrait pas influer sur la répartition internationale de la production des entreprises multinationales à long terme.

Il y a toutefois des raisons de penser que les avantages dont profitent les multinationales du fait de leur structure organisationnelle ne sont pas les mêmes et ne changent pas au même rythme dans tous les pays. Le rôle de l'actif incorporel propre à l'entreprise peut varier d'un pays à l'autre. Par exemple, il peut être profitable de se fier aux marques de commerce des fabricants comme gage de la qualité des produits dans certains pays mais non dans d'autres. Par ailleurs, il est possible que le mode de transaction préféré ne soit pas le même dans tous les pays à un moment donné, même en l'absence de restrictions de nature réglementaire. Plus prosaïquement, même si les conditions qui prévalent provoquent un déclin proportionnel du rôle des entreprises multinationales dans tous les pays, le processus devrait se dérouler à un rythme différent d'un pays à l'autre, modifiant par conséquent la part de l'activité économique de chaque pays détenue par les multinationales, du moins à court terme.

La principale conclusion qui ressort est que, d'un point de vue local, le départ des entreprises multinationales peut être le reflet soit d'une détérioration des conditions de production locales ou d'une diminution des avantages que représente la forme d'organisation multinationale, ou des deux à la fois. La fermeture d'une filiale peut parfois sembler dénoter un manque d'intérêt dans les possibilités de production locale. Mais le point sur lequel nous voulons insister est qu'elle reflète aussi le fait qu'à une étape précise de leur évolution, certaines activités productives peuvent être menées plus efficacement si elles sont placées sous le contrôle d'intérêts locaux.

3 L'adaptation organisationnelle des entreprises multinationales

Cadre analytique

Les changements susceptibles de se produire dans l'organisation de la production peuvent être analysés à divers niveaux. Dans le chapitre 2, nous avons traité des facteurs associés aux variations dans l'importance relative de l'entreprise multinationale elle-même. On peut considérer la multinationale comme étant située à l'une des extrémités d'un continuum représentant les divers liens internationaux possibles entre les producteurs. Une diminution des avantages relatifs de la forme organisationnelle que constitue la firme multinationale entraînera un déplacement le long de ce continuum notamment par une association avec des partenaires locaux, la participation à des coentreprises, l'acquisition d'un intérêt minoritaire, la concession de licences ou, à la limite, la cessation de toute transaction portant sur des éléments d'actif incorporels. Nous avons fait valoir que cela ne se produit pas dans tous les pays et/ou dans tous les secteurs d'activité au même rythme, et que cela ne se traduit pas nécessairement par un mouvement continu dans une seule direction.

Dans la présente section, nous limiterons l'analyse aux changements qui touchent la structure organisationnelle de la multinationale, c'est-à-dire les changements qui ne modifient pas la structure de propriété de l'entreprise multinationale. Ce qui nous intéresse plus précisément, ce sont les changements dans les conditions du marché qui sont susceptibles d'entraîner des changements d'ordre organisationnel.

Ces changements peuvent toucher la structure administrative de l'entreprise ou ses modalités de production, ou encore les deux. Nous mettons l'accent ici sur les changements qui touchent les modalités de production.

En ce qui a trait à la structure administrative, la préoccupation principale au cours des dernières années a porté sur le degré de latitude accordé aux dirigeants des filiales locales par les sociétés mères. Les travaux récents faits au Canada dans ce domaine ont porté sur les arrangements administratifs qui contribuent le mieux à faciliter la spécialisation des activités de production au niveau local. Les avantages des mandats de production et des ententes de spécialisation ont fait l'objet de nombreuses études (voir Crookell, 1985, 1987; Daly et MacCharles, 1986).

L'évaluation des différentes structures administratives possibles des entreprises multinationales n'a pas permis jusqu'ici de tirer des conclusions très nettes et ce, pour plusieurs raisons. La première est qu'il est difficile de classer en catégories homogènes les différentes stratégies et structures des filiales. À titre d'exemple, prenons le cas de la Compagnie générale électrique du Canada. Sa stratégie est axée sur la spécialisation à des étapes précises de la production de diverses gammes de produits, ainsi que sur des mandats de production (qui englobent toutes les étapes de la production d'une même gamme de produits) et la participation dans des coentreprises visant à exploiter au maximum les ressources technologiques accumulées au sein de l'entreprise (Abel, 1984). Nous avons donc ici une entreprise qui fait appel à des mandats de production et à des ententes de spécialisation mais qui continue à se diversifier en même temps. Les stratégies et les structures qui facilitent la poursuite simultanée de ces objectifs risquent d'être uniques à cette entreprise.

Deuxièmement, même si l'on peut caractériser les différentes structures administratives, il est difficile de faire une comparaison de leur rendement. Ainsi, Davidson (1984) a comparé la croissance de multinationales ayant des caractéristiques organisationnelles différentes, mais n'a pas réussi à neutraliser l'effet d'autres facteurs de croissance pour les fins de son analyse.

Les travaux effectués jusqu'ici dans ce domaine sont loin d'avoir démontré l'existence de liens systématiques entre les caractéristiques du milieu (technologie, prix des facteurs, politique commerciale) et la structure organisationnelle. Ils semblent toutefois indiquer que l'accroissement des échanges commerciaux et l'accélération du progrès technologique nous auraient éloignés d'un modèle bipolaire dans lequel les filiales seraient soit dépendantes soit indépendantes pour nous rapprocher d'un modèle d'interdépendance (Bartlett et Ghoshal, 1987). Dans un système ou un groupe interdépendant, chaque filiale puise dans les ressources de la société mère et des autres filiales et leur en fournit en retour. Au lieu d'avoir des mandats de production, les filiales auront des mandats portant sur les connaissances ou le savoir-faire.

Par ailleurs, des travaux récents ont mis l'accent sur ce qu'on appelle la rationalisation de la production. La notion

de rationalisation est souvent associée à celle de spécialisation. La spécialisation peut être horizontale ou verticale. La spécialisation horizontale se traduit par une réduction du nombre de produits fabriqués dans une usine. La spécialisation horizontale pourrait aussi entraîner une réduction du nombre de produits fabriqués ou vendus par une entreprise. La spécialisation verticale entraîne quant à elle une réduction du nombre d'étapes de production dans une usine ou une entreprise.

La spécialisation horizontale ou verticale peut survenir dans le cadre du marché intérieur. Chacune des entreprises peut vendre divers produits, mais en se spécialisant dans quelques étapes de production ou dans quelques gammes de produits seulement. La spécialisation parmi les entreprises non affiliées peut soulever des problèmes au niveau de la spécification et de l'exécution des contrats. Si les coûts de transaction excèdent les avantages de la spécialisation, les économies potentielles au niveau de la production ne pourront se concrétiser.

Si la spécialisation peut se produire dans le cadre d'un marché international, des économies supplémentaires sont susceptibles d'être réalisées pour trois raisons. Premièrement, il se peut que la taille du marché intérieur soit si restreinte que même une spécialisation poussée (une seule usine fabriquant un seul produit) ne permette pas de tirer parti de toutes les économies associées à la taille des usines et à la longueur des séries de production. Deuxièmement, des accords de spécialisation peuvent être conclus entre des entreprises locales et des filiales étrangères, ce qui permet d'éviter les coûts inhérents aux arrangements sans lien de dépendance. Troisièmement, dans un cadre international où il y a davantage de partenaires potentiels, les ententes de spécialisation sans lien de dépendance peuvent aussi devenir moins coûteuses.

La rationalisation internationale suppose que les usines locales sont spécialisées dans certaines gammes de produits ou dans certaines étapes de production. Les biens intermédiaires et/ou finals (destinés à la revente) sont fournis par des usines situées à l'étranger. Une des conséquences de cette forme de spécialisation est une intensification des échanges commerciaux intrasectoriels de biens intermédiaires (s'il y a spécialisation verticale) ou de produits finis (s'il y a spécialisation horizontale).

Au niveau local, les indices d'une spécialisation internationale incluent notamment une baisse des ratios valeur ajoutée à l'usine/expéditions, si la spécialisation est de type vertical, et un resserrement des gammes de produits par usine s'il s'agit d'une spécialisation horizontale.

La rationalisation n'entraîne pas nécessairement une spécialisation. Elle signifie tout simplement l'adoption de techniques et de modalités de production visant à minimiser les coûts, compte tenu de la technologie disponible, des prix des intrants, du régime fiscal, des coûts de transport, des tarifs et des autres mesures de restriction du commerce. Selon la nature de la politique commerciale en vigueur, le progrès technologique peut faire augmenter ou diminuer le degré optimal de spécialisation horizontale ou verticale parmi les producteurs locaux.

Le degré optimal de spécialisation dépend essentiellement de l'importance relative des coûts fixes propres à l'usine, des coûts fixes propres aux produits et des coûts fixes propres aux étapes de production. Les coûts de transport sont un autre élément dont l'importance peut être significative. Le rôle de l'incertitude est en général sous-estimé et peut aussi être important.

Plus les coûts fixes propres à l'usine sont élevés par rapport aux coûts fixes propres aux produits ou aux diverses étapes de la production, moins les gains potentiels à tirer de la spécialisation sont importants. À noter que c'est l'existence de coûts fixes inhérents aux *produits*, au niveau de l'*usine*, qui sont à l'origine des économies de spécialisation horizontale des usines.

L'importance relative des coûts fixes propres à l'usine et des coûts fixes propres aux produits ou aux étapes de production dépend de la technologie et des prix des facteurs. Par exemple, Gold (1982) et Goldhar et Jelinek (1983) ont fait valoir que les progrès technologiques réalisés dans le domaine de la CAO/IAO/FAO ont fait baisser les coûts de démarrage ou de conversion, réduisant ainsi les avantages à tirer de la spécialisation des usines. Comme nous l'avons vu dans le chapitre 2, les changements technologiques peuvent aussi accroître le degré de « séparabilité » des étapes de production successives. Il en résultera une augmentation des avantages potentiels de la spécialisation verticale et il est possible que les étapes de production à fort coefficient de main-d'œuvre soient transférées à l'étranger.

Une variation des prix relatifs des facteurs peut aussi changer le degré optimal de spécialisation. Par exemple, si le processus de démarrage ou de conversion a un coefficient de main-d'œuvre relativement élevée, une hausse du taux de rémunération réel peut accroître les avantages de la spécialisation des usines (Harris et Cox, 1984, p. 87).

Les changements technologiques au niveau des méthodes de production peuvent élargir l'éventail optimal des produits d'une entreprise. L'équipement audio de maison (phonographes, magnétophones, lecteurs de disques compacts, etc.)

peut constituer un exemple à cet égard. Selon les modalités de production applicables, il peut en résulter une moins grande spécialisation des usines.

La différenciation des produits peut se faire à diverses étapes de la chaîne de production-distribution. Ainsi, les garanties de qualité peuvent être véhiculées par les noms de marque des détaillants ou des fabricants, ou des deux à la fois. Si le produit est commercialisé sous la marque du détaillant, il en coûtera moins cher aux fabricants pour se spécialiser. Certains détaillants offrent des gammes complètes de produits sous leur propre étiquette (Sears, par exemple). Chaque gamme est (ou peut être) fournie par un fabricant spécialisé. L'importance relative de ce phénomène peut varier entre les secteurs d'activité, les pays et d'une époque à l'autre.

Les accords de spécialisation entre fabricants indépendants, qui ne sont pas toujours réalisables au début du cycle de vie d'un produit, peuvent le devenir lorsque le produit atteint le stade de la maturité. Un exemple à cet égard est celui du secteur des appareils électroménagers où les fabricants établis sur le marché intérieur se sont beaucoup spécialisés ces dernières années (Crookell, 1985).

La taille et la spécialisation optimales dépendent toutes deux du degré d'incertitude qui existe au sujet de la demande pour le produit. Carlsson (1986) cite un grand nombre d'ouvrages où les auteurs concluent que plus l'incertitude au sujet de la demande est grande, plus la taille optimale des usines est réduite. On pourrait aussi supposer que la diversité optimale des produits au niveau de l'usine augmente avec l'incertitude (dans la mesure où les demandes pour les divers produits ne sont pas parfaitement corrélées).

Le degré d'incertitude au sujet de la demande peut changer durant le cycle de vie d'un produit. Mariotti et Cainarca (1986) soutiennent que les innovations introduites dans le secteur du textile et du vêtement au niveau des industries d'approvisionnement (fibres synthétiques et colorants) et de la mise en marché ont augmenté l'incertitude au cours de l'ensemble du cycle de vie de ces produits. Les producteurs italiens ont réagi à cela en élargissant la gamme des produits textiles et des vêtements qu'ils pouvaient produire. Cette diversité accrue de la production a rendu les étapes successives moins compatibles les unes avec les autres de sorte qu'il en est résulté une certaine désintégration verticale des activités.

Pour un produit donné et à un moment précis, le degré d'incertitude de la demande dépend de la taille du marché et des coûts de transport. Si les demandes des acheteurs individuels ne sont pas parfaitement corrélées, la variation de la demande du marché autour de la valeur moyenne ou de la tendance devrait diminuer à mesure que la taille du marché augmente. Cela expliquerait en partie pourquoi la taille optimale d'une usine établie en fonction de critères économiques de survie est généralement moins grande que celle qui correspond aux normes d'ingénierie; il en découle que l'écart entre les deux devrait être d'autant plus grand que les marchés sont restreints. Nous avons là une autre explication, quoiqu'encore inexplorée, de la taille apparemment inefficace et de la trop grande diversité de la production des usines de fabrication au Canada. Cela suppose aussi que la libéralisation des échanges commerciaux, en élargissant le marché auquel les entreprises canadiennes ont accès, pourrait contribuer à réduire l'incertitude et à inciter les entreprises à se spécialiser davantage.

En somme, dans le cadre d'une politique commerciale donnée, la taille optimale et le degré de spécialisation optimal dépendront des prix des facteurs, de la technologie à laquelle sont associés les produits, des technologies de production et de distribution, ainsi que du degré d'incertitude. Ces facteurs sont dans une large mesure propres à l'industrie et il n'y a pas de raison de s'attendre à ce qu'ils changent de la même façon d'une industrie à l'autre.

Il est à prévoir qu'un changement au niveau de la politique commerciale, comme la libéralisation des échanges, amènera une rationalisation de la production intérieure si cette dernière est contrainte par la taille du marché. Comme nous l'avons dit précédemment, la libéralisation des échanges commerciaux permet aux entreprises de rationaliser leurs activités avec celles de leurs filiales à l'étranger et elle peut aussi réduire le coût des accords de spécialisation entre entreprises indépendantes.

Même s'il a été remis en question (Muller, 1982), le lien le plus souvent cité entre la libéralisation du commerce et la rationalisation de la production est celui que l'on appelle l'hypothèse de Eastman-Stykolt (1967). Selon cette hypothèse, les entreprises manufacturières canadiennes fonctionnent comme des cartels ouverts (libre accès) qui fixent leurs prix en fonction des tarifs. De nouvelles entreprises vont entrer sur un marché jusqu'à ce que le coût moyen des producteurs locaux corresponde au prix (livré à destination) des produits étrangers concurrents. Dans ce modèle, les ententes de spécialisation sur le marché intérieur n'offrent aucun intérêt étant donné que le libre accès fait toujours coïncider les coûts unitaires locaux aux prix des produits étrangers livrés sur place. De même, une réduction des tarifs étrangers ne peut pas entraîner une réduction des coûts unitaires sur le marché local. Par conséquent, le modèle de Eastman-Stykolt, au moins celui qui a été appliqué par Harris et Cox (1984), attribue un rôle déterminant aux tarifs

nationaux. Une diminution de ces tarifs est une condition nécessaire et suffisante pour qu'il y ait rationalisation sur le marché intérieur. La politique tarifaire est un substitut aussi bien pour la politique de concurrence que pour la politique industrielle.

Bref, il y a deux modèles assez différents de la relation entre les mesures de restriction du commerce et l'organisation de la production intérieure. Dans le premier, la production locale est efficiente à l'intérieur des limites imposées à la spécialisation par les tarifs nationaux et étrangers. Les prix intérieurs reflètent les coûts de production locaux et peuvent donc être bien inférieurs aux prix des produits étrangers (rendus à destination). La libéralisation des échanges accroît les possibilités de spécialisation aussi bien directement qu'indirectement en diminuant l'incertitude. Une réduction des tarifs locaux peut faciliter la rationalisation, mais n'est pas nécessaire pour que celle-ci ait lieu.

Selon le modèle de Eastman-Stykolt, le niveau des tarifs nationaux (compte tenu des termes de l'échange) détermine les coûts unitaires sur le marché intérieur et seule une diminution de ces tarifs peut garantir que les coûts unitaires baisseront de façon permanente.

Pour isoler les facteurs qui déterminent l'ampleur et la nature de la rationalisation qui découle de la libéralisation des échanges, nous allons examiner les effets d'une réduction des tarifs canadiens et étrangers dans le modèle d'équilibre général du commerce canadien élaboré par Harris et Cox (1984). Dans ce modèle, les biens fabriqués au Canada entrent en concurrence avec des importations sur le marché intérieur et sont aussi exportés. Leurs prix sur le marché intérieur dépendent en partie du prix des importations concurrentes et en partie de la marge bénéficiaire qui vient s'ajouter au coût variable. Les prix de ces produits sur les marchés étrangers correspondent aux prix canadiens majorés des tarifs étrangers.

Une diminution unilatérale des tarifs canadiens réduit le prix au débarquement des importations. Les producteurs canadiens réagissent alors en diminuant le prix des biens qui sont en concurrence avec les importations. Cette baisse de prix s'applique aussi au marché d'exportation.

La diminution du prix des importations se traduit par une augmentation de la demande canadienne pour ces produits. Celle-ci prend en partie la forme d'une substitution des importations aux produits intérieurs concurrents. La diminution du prix des biens intérieurs en concurrence avec les importations fait que la demande pour ces biens augmente. Il y a aussi augmentation de la demande sur le marché d'exportation.

L'effet net de la réduction tarifaire unilatérale sur la production manufacturière canadienne est d'autant plus grand (positif) que a) les importations et les biens exposés à la concurrence des importations sont de moins bons substituts; b) la demande pour les biens en concurrence avec les importations est plus élastique; et c) la demande pour les exportations canadiennes est plus élastique[1].

Pour atteindre le seuil de rentabilité au nouveau prix (plus bas), les producteurs locaux doivent réduire leur coût moyen. Le coût moyen est réduit dans le modèle en économisant sur les coûts fixes, ce qui peut être fait en augmentant la production par usine. L'augmentation requise sera d'autant plus faible que les coûts fixes sont élevés, c'est-à-dire que les économies d'échelle à réaliser sont importantes[2]. Pour un taux de croissance donné de la demande d'un bien soumis à la concurrence des importations, le taux de sortie net requis (c'est-à-dire la proportion des usines qui doivent cesser d'opérer) est d'autant plus faible que les économies d'échelle potentielles sont importantes[3].

La rationalisation n'entraîne pas nécessairement une augmentation de la production par usine, ni un mouvement de sortie[4]. Elle peut prendre la forme d'économies réalisées sur les coûts fixes associés aux produits ou sur les coûts fixes associés aux étapes de production. Cela suppose qu'on laisse tomber certains produits ou qu'on se concentre sur un nombre plus restreint d'étapes de production, en produisant ce qui reste en plus grande quantité.

La baisse requise dans le coût unitaire sera vraisemblablement obtenue en partie par la sortie de certains producteurs et en partie par une spécialisation accrue par gamme de produits ou par étape de production. Le taux de sortie devrait être d'autant plus grand que les coûts fixes propres à l'usine sont importants par rapport aux coûts fixes propres aux produits ou aux étapes de production.

Si les coûts fixes sont de nature irrécupérable, c'est-à-dire qu'on ne peut les éviter même en fermant une usine ou en abandonnant des produits, il n'y a alors pas de rationalisation à court terme dans ce modèle. La rationalisation sera fonction du rythme de détérioration des immobilisations. Si les coûts fixes propres à l'usine sont irrécupérables mais que les coûts fixes liés aux produits ne le sont pas, certains produits seront abandonnés mais il n'y aura pas de sortie, et vice versa.

Une réduction multilatérale des tarifs fera augmenter encore davantage la demande pour les exportations canadiennes. Comme la diminution requise du coût unitaire continue d'être déterminée par le niveau du tarif canadien, l'expansion de la production pour desservir le marché

d'exportation contribue à réduire le rythme de sortie ou la spécialisation par produits ou par étapes de production qui s'avère nécessaire pour atteindre le seuil de rentabilité.

Le modèle Harris-Cox comporte donc l'hypothèse vérifiable qu'une réduction des tarifs nationaux se traduit par une augmentation des importations, des exportations et du taux de sortie (net). L'accroissement du taux de sortie devrait être d'autant plus important que les économies d'échelle potentielles sont restreintes et que la spécialisation des usines est poussée. Le taux de sortie devrait diminuer à mesure que les tarifs étrangers sont abaissés et la diminution devrait être d'autant plus grande que les économies d'échelle potentielles sont modestes et que le degré de spécialisation des usines est grand. Tout en divergeant à bien des égards de la spécification qui serait appropriée selon le raisonnement de Harris et Cox, les études statistiques sur le taux de sortie que nous avons passées en revue dans le chapitre 2 ne confirment pas ces prédictions.

Le scénario de spécialisation élaboré précédemment ne fait pas la distinction entre les entreprises locales et les multinationales. Plusieurs traits distinctifs ont été proposés; dans un premier groupe on retrouve les différences dans les pressions au niveau des prix, alors qu'un second groupe fait intervenir les différences dans les caractéristiques de coût.

Une hypothèse proposée par Caves et Williamson (1985) et Williamson (1986), veut que les multinationales occupent un segment du marché caractérisé par une plus grande différenciation des produits. Celle-ci contribuerait à atténuer l'incidence du prix au débarquement des importations sur les décisions en matière de prix. Une réduction des tarifs aurait donc moins d'effet sur les prix et la production dans ces segments que dans ceux qui sont caractérisés par une moins grande différenciation des produits.

En supposant que ce raisonnement soit fondé, on peut se demander quelle en est la conséquence en ce qui a trait à la rationalisation ? Si on retient l'interprétation de Harris et Cox de l'hypothèse Eastman-Stykolt, il faut en conclure que les multinationales ne s'engageront pas autant que les entreprises locales sur la voie de la rationalisation. Comme nous l'avons déjà dit, une telle interprétation signifie que le libre accès au marché fait monter le coût unitaire jusqu'au prix du produit. En l'absence de pressions à la baisse sur les prix, les entreprises ne profiteront pas des possibilités de rationalisation qui s'offrent ou, si elles le font, leurs efforts seront annulés par l'arrivée de nouveaux producteurs.

L'autre modèle, qui est davantage compatible avec la différenciation des produits, suppose que les avantages de la rationalisation ne sont pas annulés par la venue de nouvelles firmes et que toutes les occasions de rationalisation sont exploitées, peu importe l'existence de pressions au niveau des prix sur le marché du produit. Selon ce scénario, la présence de multinationales n'influe pas sur la rationalisation qui fait suite à une réduction tarifaire. La réaction de l'industrie de la fabrication des machines agricoles après la suppression des tarifs canadiens et américains tend à confirmer ce scénario. Dans ce dernier cas, les multinationales ont combiné la segmentation du marché (qui entraîne implicitement des prix plus élevés en Amérique du Nord) et un programme global de spécialisation des usines (Globerman, 1988).

En ce qui concerne les coûts, on pourrait faire valoir qu'une entreprise multinationale qui encourt déjà des coûts fixes (propres à l'usine ou aux produits) à l'étranger est en mesure de rationaliser sa gamme de produits à l'échelle internationale à moindre coût qu'une entreprise locale. Celle-ci ne serait toutefois pas désavantagée si elle pouvait forger rapidement des liens avec des producteurs étrangers ou si le fait d'offrir aux consommateurs une gamme moins étendue de produits ne lui portait pas préjudice.

Il est possible aussi que les multinationales aient déjà acquis l'expérience des « grands » marchés ou des longues séries de production, et que les entreprises locales n'aient pas acquis ce savoir-faire (Markussen, 1985, p. 144). Encore ici, la spécialisation serait plus coûteuse pour les entreprises locales.

La connaissance des courtes séries de production que possèdent les producteurs installés au Canada ne devient pas nécessairement désuète par suite de la spécialisation. Une spécialisation dans les courtes séries de production pour desservir les marchés nord-américains ou peut-être même le marché mondial peut s'avérer profitable. Erdilek (1986) constate que quelques filiales canadiennes ont déjà des mandats de ce genre. Dans ce cas, la libéralisation des échanges commerciaux pourrait avoir pour effet que certaines usines canadiennes deviendraient plus petites ou plus diversifiées. Cela ne veut pas nécessairement dire qu'elles n'auraient pas réussi à s'adapter, même si c'est la perception qu'en aurait certains analystes et observateurs. Il ne faut pas oublier que la spécialisation par procédé peut se révéler aussi efficiente que la spécialisation par produit et que les mandats axés sur le savoir-faire sont aussi importants que les mandats de produits.

Les aspects concrets de la rationalisation

Dans leur analyse des facteurs déterminants des changements observés dans la taille des usines canadiennes (par

rapport à la taille des usines américaines de la même industrie) au cours de la période 1970-1979, Baldwin et Gorecki (1983*a*, tableau 12) ont constaté que i) la taille relative diminue à mesure qu'augmente le ratio de pénétration des importations (importations/taux de disparition des produits locaux) et ii) la taille relative augmente à mesure que le solde commercial net et la taille du marché intérieur s'accroissent. Ils ont aussi trouvé que, compte tenu de ces facteurs, une baisse des taux effectifs de droits tarifaires entraîne une diminution de la taille relative des usines, mais seulement dans les industries où il y a une protection tarifaire élevée, une forte concentration et un degré élevé de propriété étrangère.

Ces résultats concordent partiellement avec les conclusions qui ont été tirées dans la première section de ce chapitre au sujet des conséquences de la libéralisation des échanges. Si on garde constant le volume des échanges commerciaux, une diminution des taux effectifs de protection tarifaire entraîne une augmentation de la taille relative des usines dans les industries les plus protégées. Mais l'augmentation concomitante des échanges (plus d'importations, plus d'exportations) agit dans l'autre sens, avec pour résultat que la taille relative des usines diminue de façon non équivoque dans les industries qui n'étaient pas très protégées (en 1970) et peut aussi diminuer dans les industries où la protection et la concentration des vendeurs étaient plus élevées que la moyenne en 1970.

Il semble que, de façon générale, la libéralisation du commerce ne fait pas augmenter la taille des usines. Quant à savoir si la taille diminue effectivement ou si c'est la proportion de la production réalisée dans les segments du marché où la taille optimale des usines est plus petite qui augmente, c'est là une tout autre question qui demeure sans réponse.

En ce qui a trait aux différences dans la réaction des entreprises étrangères et locales à la libéralisation des échanges commerciaux, les résultats sont clairs. Il n'y a pas de différence entre les entreprises appartenant à des intérêts étrangers et celles qui appartiennent à des intérêts locaux dans la façon dont elles rajustent la taille de leurs usines.

Si la libéralisation des échanges commerciaux ne fait pas augmenter la taille des usines, c'est donc qu'elle entraîne une spécialisation. Si elle ne fait ni l'un ni l'autre, c'est donc que les producteurs canadiens n'ont pas rationalisé leurs activités (éliminant ainsi la plupart des gains à tirer de la libéralisation des échanges) ou qu'ils ont choisi d'autres modes de rationalisation que le rajustement de la taille des usines et la spécialisation par gamme de produits – tels que mesuré par Baldwin et Gorecki.

Pour ce qui est de la spécialisation (horizontale) par gamme de produits, Baldwin et Gorecki (1983*b*, tableau 26) ont constaté qu'entre 1975 et 1979, une diminution de la protection tarifaire effective était associée à une augmentation de la longueur moyenne des séries de production. Cela signifie que la taille des usines a peut-être diminué, mais que la diversité des produits a diminué plus que proportionnellement. Encore ici, la propriété ne fait aucune différence.

Une étude de la spécialisation par gamme de produits a été menée plus récemment par Balcombe (1986). Ce dernier a trouvé que, sur un échantillon de 254 entreprises établies au Canada qui faisaient de l'exportation, 14 % ont indiqué qu'elles avaient rétréci la gamme des produits qu'elles fabriquaient dans leurs usines canadiennes entre 1979 et 1983, alors que 43 % ont indiqué qu'elles avaient élargi leur gamme de produits (voir le tableau 3-1). Les entreprises appartenant à des intérêts étrangers ou locaux se sont comportées à peu près de la même façon. Les petites entreprises et celles qui exportaient beaucoup étaient les moins susceptibles d'avoir spécialisé leur production.

D'autres données sur la spécialisation horizontale et verticale sont présentées dans les ouvrages de MacCharles (1983) et Daly et MacCharles (1986). Ces auteurs ont trouvé que neuf des 15 entreprises sous contrôle canadien qu'ils ont interrogées en 1982 dans 15 industries différentes étaient spécialisées par produits ou en voie de le devenir. Des 15 entreprises témoins (entreprise sous contrôle étranger de la même industrie et ayant le même nombre d'employés, soit moins de 400), les auteurs ont constaté que cinq étaient spécialisées ou en voie de se spécialiser. Les autres avaient l'intention de quitter l'industrie ou avaient décidé de ne pas modifier leurs opérations (1986, p. 41). Les auteurs concluent à partir de leur analyse que:

> . . . les filiales sont encore principalement axées sur des produits qui entrent en concurrence avec les importations . . ., elles ont vu leurs exportations croître plus lentement durant les cinq dernières années de la décennie 1970 que les entreprises sous contrôle canadien et elles ont été plus lentes à augmenter leur taille et leur degré de spécialisation en réponse à l'évolution du commerce que leurs concurrentes canadiennes (1986, p. 74). (Traduction)

Daly et MacCharles ont avancé plusieurs raisons pour expliquer pourquoi les filiales d'entreprises étrangères s'étaient adaptées plus lentement à l'évolution du commerce. La première est qu'elles étaient au départ plus spécialisées et plus orientées vers l'exportation que les entreprises canadiennes et avaient donc une moins grande adaptation à faire. La deuxième est qu'il était relativement difficile pour les dirigeants des filiales de prendre les

Tableau 3-1

Comparaison des gammes de produits actuelles avec celles d'il y a cinq ans

	Gammes de produits (en pourcentage des répondants)			
	Nombre d'entreprises	Moins grande	Plus grande	Même nombre de produits
Taille				
Petite	78	4	54	42
Moyenne	95	18	39	43
Grande	81	20	38	42
Classification selon les marchandises échangées				
Produits alimentaires	22	14	45	41
Produits fabriqués	73	14	33	53
Produits finis	159	14	48	38
Contrôle				
Canadien	173	14	44	42
Étranger	81	15	42	43
Importance des exportations				
Faible	60	17	38	45
Moyenne	90	17	43	40
Élevée	73	5	55	40
Total	254	14	43	43

SOURCE Balcombe, 1986, tableau 8.

initiatives nécessaires (p. 75). Il semble en effet que les dirigeants des filiales aient de la difficulté à convaincre leur société mère de changer de stratégies et, en particulier, de permettre une certaine spécialisation au niveau des filiales. Comme l'indique l'analyse présentée dans le chapitre 2, cela tient au fait que les sociétés mères tiennent à conserver des sources d'approvisionnement diversifiées. On peut supposer ici que la spécialisation des filiales est susceptible de prendre plus d'importance quand la demande pour les produits du groupe est suffisante pour justifier l'existence de deux ou plusieurs filiales spécialisées dans des territoires différents. Indépendamment des avantages liés à l'échelle de production, une société mère hésitera probablement à compter sur une seule filiale pour fournir à l'ensemble du groupe un élément indispensable à la fabrication d'un produit donné.

En ce qui concerne la spécialisation verticale, MacCharles (1983) signale qu'au sein du groupe des industries caractérisées par une proportion élevée de commerce intrasectoriel, le ratio matières achetées/valeur ajoutée a augmenté dans le cas des entreprises sous contrôle canadien entre 1974 et 1979 (passant de 1,56 à 1,73), tandis qu'il a diminué dans les entreprises sous contrôle étranger (de 1,89 à 1,61). Il en conclut que les entreprises sous contrôle canadien se spécialisent verticalement, contrairement aux entreprises sous contrôle étranger, qui ne le font pas.

Lazar (1986, tableau 5) a calculé les ratios valeur ajoutée/livraisons (pour les industries de la classification à 2 chiffres de la CTI) pour 1970 et 1980. Dans huit des 10 industries étudiées en 1980, les usines appartenant à des intérêts canadiens avaient en général des ratios plus faibles, ce qui signifierait une plus grande spécialisation verticale ou une plus grande concentration des activités à une étape plus avancée de la production que dans le cas des usines appartenant à des intérêts américains. Entre 1970 et 1980, le ratio moyen valeur ajoutée/livraisons des usines appartenant à des intérêts canadiens a diminué par rapport à celui des usines appartenant à des intérêts américains dans sept des 10 industries. Cela pourrait indiquer que les usines sous contrôle canadien auraient eu davantage tendance à se spécialiser verticalement dans ces industries. La tendance inverse a été observée dans les industries des pâtes et papiers, de la fabrication des machines et de la fabrication du matériel de transport.

Les résultats d'études de cas sur la réaction des multinationales et des entreprises locales à la libéralisation des échanges commerciaux sont présentés dans Wolf (1986) et Globerman (1988). La couverture et le niveau de désagrégation des données utilisées sont limités et, dans certains cas, les résultats obtenus sont contradictoires. Il y a spécialisation par produits la plupart du temps à moins que celle-ci ne soit entravée par des barrières non tarifaires ou par de fortes préférences locales, mais elle prend parfois beaucoup de temps. Il n'y a presque rien dans ces études qui pourrait nous indiquer si les petits pays participent proportionnellement au processus de rationalisation ou si une catégorie quelconque d'entreprises réagit plus rapidement ou plus efficacement qu'une autre à son nouvel environnement.

Après avoir examiné ces travaux, nous devons conclure qu'il est difficile de confirmer empiriquement que la libéralisation des échanges commerciaux et une certaine forme de spécialisation vont de pair, même si les économistes le croient instinctivement. La spécialisation peut prendre plusieurs aspects (produits, procédés de production, types d'intrants, etc.) et est influencée par nombre de facteurs (prix relatifs, technologie, risque, etc.). Les travaux empiriques réalisés jusqu'ici n'ont abordé qu'un seul aspect de la

spécialisation à la fois, et ils n'ont pas réussi à neutraliser les effets des changements environnementaux. Le plus souvent, ils ne couvrent qu'une courte période (cinq ans dans l'étude sur la diversité des produits de Baldwin-Gorecki et dans l'étude de Balcombe) ce qui peut être insuffisant pour révéler des tendances à long terme, même si les résultats sont exacts. Certaines mesures de la spécialisation sont elles-mêmes douteuses. Par exemple, le ratio valeur ajoutée/livraisons peut varier pour plusieurs raisons n'ayant aucun rapport avec le degré de spécialisation verticale. Ces réserves étant formulées, nous devons admettre que les résultats publiés jusqu'ici tendent à indiquer que la libéralisation des échanges commerciaux a amené autant les multinationales que les entreprises locales à se spécialiser dans une gamme plus restreinte de produits.

Libéralisation des échanges et organisation de la production : Réactions prévues des entreprises

Nous pouvons compléter et nuancer les données recueillies jusqu'ici sur la façon dont les entreprises réagissent à une libéralisation des échanges commerciaux en mettant à contribution les enquêtes où l'on a demandé aux entreprises d'indiquer quelle serait leur réaction à un projet de libéralisation future du commerce. Dans la présente partie, nous allons présenter un résumé des résultats obtenus lors de trois enquêtes récentes concernant l'effet anticipé d'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur les entreprises canadiennes et les filiales canadiennes de multinationales américaines.

Erdilek (1986) a procédé à une enquête auprès de 28 multinationales américaines ayant des filiales à participation majoritaire au Canada. Il leur a posé quatre questions dont deux nous intéressent ici : i) quel effet un accord de libre-échange aurait-il sur le mouvement des biens et services entre votre société mère et vos filiales canadiennes ? et ii) comment changeriez-vous l'échelle et la structure des opérations de vos filiales canadiennes suite à la signature d'un accord de libre-échange ?

Concernant la première question, Erdilek signale que

> La plupart des répondants ont indiqué que, comme les tarifs imposés sur leurs produits et les prix étaient en général plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, la signature d'un accord de libre-échange stimulerait davantage les échanges bilatéraux (aussi bien entre les entreprises qu'au sein de celles-ci) de la société mère que ceux de la filiale. Cette réaction était nuancée selon l'importance des coûts de transport, la différenciation des produits et le service à offrir sur le marché local (p. 33-34). (Traduction)

Les répondants ont aussi indiqué qu'un accord de libre-échange aurait tendance à stimuler les exportations de biens intermédiaires plutôt que les exportations de biens finis. Cela signifie que l'accent aura été mis sur la spécialisation verticale (par étapes de production) plutôt qu'horizontale (par gamme de produits).

En ce qui concerne l'échelle et la structure des entreprises canadiennes, Erdilek affirme que

> Le consensus permet de constater, comme prévu, que l'échelle et la structure de production actuelles de la plupart des usines des filiales non visées par le Pacte de l'automobile sont sous-optimales. Ces usines étaient non seulement trop petites et trop vieilles, mais elles fabriquaient aussi trop de produits différents pour la taille du marché local et leurs séries de production étaient trop courtes. Elles avaient en général des coûts unitaires plus élevés et fabriquaient des produits de moins bonne qualité comparativement à leur société mère. Leur inefficience relative les rendaient inaptes à livrer concurrence à l'échelle mondiale et, initialement, dans un marché nord-américain intégré (p. 37). (Traduction)

Même si quelques répondants ont indiqué que leurs usines canadiennes étaient déjà efficientes selon les normes nord-américaines ou mondiales, l'opinion majoritaire était que le libre-échange obligerait les entreprises à rationaliser leurs activités ou à sortir de l'industrie (p. 40). Deux constatations connexes faites par l'auteur nous intéressent ici. Premièrement, sans libre-échange, un certain nombre de filiales canadiennes auraient fermé leurs portes. Le libre-échange ouvre donc une possibilité de rationalisation. Deuxièmement, même après une rationalisation, les filiales canadiennes continueraient d'être, au moins dans certains cas, des producteurs de biens spécialisés, à faible volume (p. 44).

Lazar (1986) a mené une enquête auprès de 102 sociétés représentant 12 % de l'emploi dans 10 industries en Ontario. Vingt et un pour cent de ces sociétés avaient tenu compte de la possibilité d'un accord de libre-échange dans la planification de leurs activités.

Même si moins de 15 sociétés ont répondu à la question, Lazar note que ces sociétés ont classé la réponse « pour éviter les tarifs » au deuxième rang par ordre d'importance des facteurs pris en considération dans la décision d'*installer* une usine en Ontario, tout juste derrière la réponse « accès aux marchés » et presque à égalité avec la réponse « contact avec les acheteurs ». L'auteur interprète cette réponse comme une preuve à l'appui de l'argument selon lequel les sociétés américaines rapatrieraient les emplois qu'elles ont en Ontario

si un accord de libre-échange était conclu (p. 42-43). Une autre interprétation pourrait être la suivante : si les tarifs ont été une raison d'établir une usine en Ontario, leur élimination ne signifie pas nécessairement qu'il y aura des sorties. Cela est particulièrement vrai dans les cas où les filiales canadiennes ont acquis certaines compétences au niveau des techniques de production ou d'autres éléments d'actif spécialisés dans le cours de leurs activités.

Lazar a demandé à ces sociétés de faire des projections des effectifs qu'elles auraient en Ontario en 1995 selon différents scénarios, c'est-à-dire avec ou sans accord de libre-échange et selon que l'accord représente le « cas le plus favorable » ou le « cas le moins favorable ». Après avoir fait la moyenne des deux cas (le plus et le moins favorable), l'auteur en vient à la conclusion qu'il y aurait 7 % moins d'emplois au total et 16 % moins d'emplois dans les entreprises sous contrôle étranger avec un accord de libre-échange (p. 48). Le cas le plus favorable et le cas le moins favorable employés par Lazar sont respectivement qu'il y a des concessions faites par les États-Unis mais aucune faite par le Canada, et vice versa. La moyenne de ces deux cas n'équivaut pas à un accord de libre-échange bilatéral où les États-Unis et le Canada font simultanément des concessions. Aussi, la question concernant le libre-échange n'a pas été véritablement posée.

Enfin, l'auteur a demandé aux sociétés d'évaluer les effets d'un accord de libre-échange (selon leur propre interprétation) sur leur niveau de production en Ontario. Quarante-huit pour cent des sociétés étrangères ont dit que les effets seraient bénéfiques, comparativement à 42 % des sociétés canadiennes. Au total, 31 % des entreprises ont dit qu'un tel accord leur ferait du tort et 24 % ont déclaré que l'effet serait neutre (p. 50). Les entreprises sous contrôle étranger étaient, en général, plus optimistes que les entreprises sous contrôle canadien quant à l'incidence d'une libéralisation des échanges commerciaux sur leur niveau de production en Ontario. Le groupe le plus pessimiste semble être celui des petites et moyennes entreprises appartenant à des intérêts canadiens. Bien entendu, ces différences d'attitude à l'égard d'une libéralisation des échanges peuvent être attribuables autant au secteur d'activité dans lequel évoluent les répondants et à d'autres caractéristiques individuelles qu'à la taille et au régime de propriété de l'entreprise.

Rugman (1987, 1988) a pour sa part interrogé 16 multinationales sous contrôle canadien et 10 filiales canadiennes de multinationales américaines sur les effets éventuels d'une zone de libre-échange et d'un accord commercial multilatéral sur leurs investissements, leurs effectifs et leur production au Canada. Les trois quarts des entreprises canadiennes et toutes les entreprises sous contrôle américain ont indiqué qu'un accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis leur serait profitable (1987, p. 86). Les coûts d'adaptation semblent plus élevés chez les filiales américaines, mais les deux groupes prévoient les absorber facilement. Une grande majorité des entreprises de chaque groupe s'attend à ce que l'emploi demeure inchangé ou augmente par suite de la signature d'un accord de libre-échange entre les deux pays (p. 86-87). L'auteur tire de son enquête les conclusions suivantes : 1) les multinationales peuvent supporter elles-mêmes les coûts d'adaptation; 2) peu d'usines fermeront leurs portes; 3) les échanges commerciaux bilatéraux et l'investissement augmenteront; et 4) les grandes entreprises continueront de prospérer (p. 85).

Considérées globalement, ces enquêtes nous amènent aux conclusions suivantes :

- La libéralisation des échanges commerciaux entraîne en général une réaction positive, à savoir, une certaine forme de spécialisation plutôt que la sortie.

- L'adaptation pourrait coûter plus cher aux petites et aux moyennes entreprises canadiennes et à certaines filiales de multinationales qui se sont jusqu'ici confinées au marché canadien ou ont été obligées de le faire.

- La libéralisation des échanges commerciaux atténue les problèmes d'adaptation posés par le changement technologique et l'évolution du commerce international.

Si nous considérons en outre les faits recueillis jusqu'ici sur les réactions à une libéralisation des échanges commerciaux par le passé, nous pouvons tirer les conclusions supplémentaires suivantes :

- Il est très difficile de faire des généralisations concernant la nature de la spécialisation que la libéralisation des échanges commerciaux a provoquée ou pourrait entraîner dans l'avenir.

- En généralisant grossièrement, on peut dire que les producteurs canadiens n'ont pas tenté et ne semblent pas incités à tenter de soutenir la concurrence en exploitant toutes les économies qu'offrent des usines de plus grande taille et de longues séries de production; l'approche adoptée par les entreprises aussi bien étrangères que locales semble être une approche de « recherche de créneaux » ou d'exploitation du savoir-faire acquis dans les courtes séries de production ou les marchés restreints. La multiplicité des sources d'approvisionnement que souhaitent les multinationales vient renforcer cette tendance.

- La libéralisation des échanges commerciaux n'a pas fait (et ne devrait vraisemblablement pas faire) augmenter de façon appréciable le nombre de fermetures d'usine tant chez les entreprises étrangères que chez les entreprises locales.

4 Mesure de l'adaptation géographique et organisationnelle à l'aide d'enquêtes sur l'investissement direct américain à l'étranger

Les enquêtes annuelles et les enquêtes repères du département du Commerce des États-Unis sur l'investissement direct à l'étranger fournissent des données sur l'emploi, les ventes, les exportations, l'actif et les dépenses en immobilisations et en biens d'équipement des filiales à participation majoritaire et minoritaire des sociétés américaines, par pays et par industrie, pour les années 1966, 1977, 1982, 1983, 1984 et 1985 (données préliminaires; département du Commerce des États-Unis, 1975, 1981, 1985, 1986*a*, 1986*b*, 1987*a*, 1987*b*). Il existe aussi des données sur les sociétés mères pour les années 1977 à 1985. Le niveau de désagrégation des données varie d'une année à l'autre et certains renseignements ont été supprimés à cause de leur caractère confidentiel. Ces données sont néanmoins plus récentes et plus détaillées que celles d'autres sources (par exemple, l'enquête des Nations Unies sur la production industrielle, publiée en 1985).

À l'aide de ces données, nous pouvons faire des hypothèses sur les déplacements de production, en comparant les parts relatives de l'emploi, des ventes, des exportations et des investissements que détiennent, au fil des années, les filiales situées dans divers pays comparativement à l'ensemble des sociétés mères et des filiales dans un secteur donné. Les comparaisons de cette nature soulèvent deux questions. Premièrement, lequel de ces aspects (emploi, exportations, etc.) permet le mieux d'évaluer les activités de production ? Cette question est examinée au chapitre 5. Deuxièmement, que révèlent les changements de sites de production à l'étranger effectués par les multinationales (du moins, au sein d'un groupe) au sujet de l'attrait d'un pays donné, par exemple le Canada, comme site de production.

Prenons d'abord le cas des filiales canadiennes dont la part des exportations totales au sein du groupe (société mère et filiales) diminue. Cela ne signifie pas qu'il y a diminution de la part des exportations mondiales de ce produit fournie par le Canada. Il peut y avoir, en contrepartie, une augmentation des exportations des autres producteurs canadiens. Par conséquent, une baisse de la part des exportations globales détenue par les filiales canadiennes indique seulement que le Canada est un site de production moins intéressant pour les sociétés multinationales américaines prises dans leur ensemble. Pour tirer des conclusions sur l'attrait du Canada en général, il faudrait disposer d'autres données (voir la note 3, au chapitre 5).

Supposons maintenant qu'il y a une baisse de la part des exportations canadiennes attribuable aux filiales d'entreprises multinationales américaines. Cela ne signifie pas que ces entreprises considèrent le Canada comme un site de production moins intéressant. Il se peut que la part relative des multinationales américaines ait fléchi dans tous les pays, sans entraîner une variation de la part des exportations du groupe attribuable aux filiales canadiennes.

L'évolution de la propension des filiales à exporter et de divers indicateurs d'échelle et de spécialisation peut permettre de tirer des conclusions sur les changements qui se produisent dans l'organisation de la production. Ici encore, il s'agit de comparer des filiales situées dans différents pays plutôt que les filiales et les entreprises locales opérant dans

Tableau 4-1

Exportations des sociétés mères américaines et des filiales à participation majoritaire en pourcentage des exportations mondiales (pays à économie de marché), 1966-1983

	1966	1977	1982	1983
Aliments et produits connexes	7,8	7,5	8,1	9,3
Produits chimiques et produits connexes	22,8	22,9	25,4	24,6
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	8,4	7,9	7,9	6,4
Machines	25,4	23,0	23,4	20,8[1]
Machines non électriques	..	23,7	22,7	20,6[1]
Machines électriques et électroniques	..	22,0	24,5	21,5[1]
Matériel de transport	35,9	31,4	28,2	32,4[1]
Autres industries manufacturières	10,9	10,8	10,3	9,8
Ensemble du secteur manufacturier	17,8	17,6	17,7	17,7

1 Désigne des estimations produites à partir de données du département du Commerce des États-Unis, 1986*a*, tableaux 35 et 57, et de tableaux compilés spécialement par Statistique Canada.

SOURCE R. Lipsey et I. Kravis, 1986, tableau U-7 en annexe.

un même pays. Il est donc possible de déterminer si les filiales canadiennes se sont spécialisées davantage que les filiales situées dans d'autres pays. Pour certains, ce critère de rendement est le plus approprié.

L'adaptation géographique et organisationnelle des multinationales américaines est-elle suffisamment importante, dans une perspective économique, pour justifier une attention aussi grande ? De nombreuses études ont montré que la place occupée par les filiales de sociétés américaines au Canada demeurait très importante. En 1981, ces entreprises ont fourni, globalement, environ 35 % des expéditions du secteur manufacturier canadien.

Entre 1966 et 1983, la part des exportations mondiales de produits manufacturés attribuable aux multinationales américaines s'est maintenue à un peu moins de 18 % (voir le tableau 4-1). Bien qu'une part constante des exportations ne signifie pas nécessairement une part constante des activités qui comportent une valeur ajoutée (voir la note 1, au chapitre 5), les données montrent que les multinationales américaines continuent de jouer un rôle déterminant dans le commerce mondial.

5 Relocalisation de la production à l'étranger

Introduction

Cette section a pour objet d'évaluer et de décrire la redistribution internationale de la production par les multinationales américaines, entre 1966 et 1984. La répartition internationale de la production peut être évaluée de diverses façons, notamment en fonction de la répartition de l'emploi, des exportations, des dépenses en immobilisations et en biens d'équipement, de l'actif, des ventes, etc., de chaque pays. Chaque indicateur présente des avantages et des inconvénients.

Les indicateurs que nous avons principalement utilisés dans cette étude sont les parts de l'emploi et des marchés d'exportation. La répartition de l'emploi est un critère avantageux parce qu'il existe des données pour une vaste gamme d'industries et de pays, et que les fluctuations des taux de change sont sans effet sur cet indicateur. Malheureusement, la répartition internationale de l'emploi est moins sensible que, par exemple, la répartition des investissements à un changement dans l'avantage géographique et elle ne reflète pas nécessairement la répartition internationale de la valeur ajoutée. Les pays où la croissance de la productivité est supérieure à la moyenne peuvent augmenter leur part respective de la valeur ajoutée tandis que diminue leur part de l'emploi.

La part du marché d'exportation détenue par les divers pays est sensible aux fluctuations des taux de change, et les données qui s'y rapportent sont plus restreintes que celles qui permettent de calculer les parts de l'emploi. En outre, une variation des parts nationales du marché d'exportation n'entraîne pas nécessairement un changement dans la répartition internationale de la production, qui est également fonction de l'évolution des marchés intérieurs. Néanmoins, les données sur les échanges servent souvent d'indicateurs de la compétitivité internationale ou de l'attrait comme site de production, et il est également prudent de disposer d'un point de comparaison pour évaluer les parts de l'emploi. Pour ces raisons, nous examinons aussi la redistribution internationale des exportations attribuable aux multinationales américaines[1].

Les déplacements de production à l'échelle internationale peuvent être analysés sous plusieurs aspects. L'un d'eux est axé sur les caractéristiques des pays qui ont enregistré une fluctuation de leur part respective de la production dans un secteur industriel relativement vaste. Les déplacements de l'emploi, dans une perspective géographique, sont analysés dans la prochaine section.

Une autre méthode est d'examiner les caractéristiques industrielles plutôt que géographiques, c'est-à-dire les traits particuliers des industries où se sont produits des déplacements assez importants de l'emploi entre les sociétés mères américaines et l'ensemble des filiales situées à l'étranger, et/ou entre les pays développés et les pays en voie de développement. Une variante de cette méthode présente un intérêt particulier pour le Canada; il s'agit de l'analyse des déplacements de l'emploi entre le Canada et les États-Unis ou d'autres pays industrialisés. L'analyse des déplacements de l'emploi que nous présentons dans les deux prochaines sections est précisément axée sur un examen des caractéristiques des industries dans lesquelles les filiales canadiennes ont enregistré une hausse ou une baisse de leur part de l'emploi par rapport aux sociétés mères américaines et aux filiales établies ailleurs. Dans ce cas, nous avons eu recours à une analyse de régression multiple pour expliquer les écarts interindustriels dans la variation de la part de l'emploi des filiales canadiennes entre 1977 et 1984.

La prochaine section traite du rapport entre la variation de la part de l'emploi des multinationales américaines et celle de l'emploi total. Nous visons ici à déterminer si, dans l'ensemble, le taux de variation national de l'emploi dans une industrie donnée est plus fort ou plus faible que celui de l'emploi dans les filiales locales, ou encore si la variation va dans le même sens. Cette analyse fournit des détails supplémentaires sur la stabilité relative de la part de l'emploi local attribuable aux multinationales.

L'examen des changements qui se produisent dans la répartition géographique de la production prend fin par une analyse de la variation de la part des exportations totales des entreprises multinationales américaines qui est détenue par les filiales canadiennes. Les conclusions que l'on peut tirer des données sur les parts de l'emploi et des exportations font aussi l'objet d'une comparaison.

Variations de la part de l'emploi des filiales dans une perspective géographique

Cette section porte sur la redistribution de l'emploi entre les filiales de multinationales américaines au cours de la

période 1966-1984. La redistribution de l'emploi entre les sociétés mères américaines et l'ensemble des filiales à participation majoritaire établies à l'étranger est examinée dans la prochaine section.

La période est divisée en deux intervalles, soit de 1966 à 1977 et de 1977 à 1984, par nécessité plutôt que pour des raisons théoriques, parce que c'est en 1977 qu'a été effectuée la deuxième enquête repère sur les investissements étrangers directs des sociétés américaines. La période 1966-1977 coïncide aussi avec la libéralisation des échanges en Europe. La Communauté économique européenne (CEE) a été créée en 1967 et les droits sur le commerce des produits industriels entre les pays membres (Allemagne, Italie, France, Belgique, Luxembourg et Pays-Bas) ont été abolis le 1er juillet 1968. En 1973, la CEE a accueilli quatre nouveaux pays membres (Royaume-Uni, Irlande, Norvège et Danemark). Les droits sur le commerce avec et entre les nouveaux pays membres devaient être abolis le 1er juillet 1977. C'est aussi en 1973 que la CEE et l'Association européenne de libre-échange (AELE), regroupant l'Autriche, la Finlande, l'Islande, le Portugal, la Suède et la Suisse, ont convenu de supprimer les droits de douane sur les produits industriels en 1977.

Étant donné la participation, réelle ou anticipée, de la plupart des pays d'Europe à une forme quelconque de libre-échange des produits industriels au cours de la période qui a suivi 1966, il est difficile de vérifier l'exactitude des hypothèses faites au sujet de l'incidence de la libéralisation des échanges sur la répartition de la production *entre* les pays d'Europe. Il faut toutefois retenir que l'expansion du marché européen qui a accompagné la suppression des droits tarifaires pour les pays membres a vraisemblablement – toutes choses étant égales par ailleurs – rehaussé l'attrait général de ces pays comme site d'implantation par rapport au reste du monde.

Le tableau 5-1 fait voir la variation dans les parts de l'emploi détenues par les filiales d'entreprises multinationales entre 1966 et 1977. La redistribution qui s'est opérée fait ressortir les points suivants : i) une diminution de la part de l'emploi des filiales situées au Canada et au Royaume-Uni; ii) une augmentation de la part de l'emploi détenue par les filiales établies en Amérique latine, surtout au Brésil mais aussi au Mexique; et iii) un accroissement de la part de l'emploi des filiales implantées en Extrême-Orient (dont les Philippines, Taiwan, la Malaisie, Singapour, l'Indonésie, Hong Kong et la Corée du Sud).

La part de l'emploi qu'occupent les filiales européennes dans l'ensemble du secteur manufacturier a augmenté très peu, soit de 0,7 point de pourcentage seulement. Toutefois, lorsque le Royaume-Uni est exclu, la part de l'emploi détenue par les filiales européennes affiche une hausse de 3,7 points de pourcentage (ou 12,6 %) dans le secteur manufacturier, de 8,2 points de pourcentage (35,7 %) dans l'industrie chimique et de 10,3 points de pourcentage (44,6 %) dans le secteur de première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques.

La diminution de l'emploi dans les filiales situées au Canada, en Australie et au Royaume-Uni (–28 %, –21 % et –14 %, respectivement, dans le secteur manufacturier) est liée en partie à la tendance des entreprises américaines, après la guerre, à établir des filiales d'abord au Canada et au Royaume-Uni (Curhan, Davidson et Suri, 1977, chap. 2). La création et l'expansion de filiales dans d'autres pays ne signifient pas nécessairement que le Canada et le Royaume-Uni sont devenus des sites de production moins attrayants au cours de cette période. Ce phénomène peut vouloir dire que les avantages que présentaient d'autres emplacements sont devenus plus évidents pour les investisseurs américains. Cet effet de « familiarité » devrait moins influer sur la répartition de l'emploi après 1977.

En ce qui concerne les divers secteurs industriels, les observations suivantes méritent d'être faites : i) il y a eu une forte baisse de la part de l'emploi des filiales canadiennes dans les secteurs des finances (à l'exception du secteur bancaire) et des assurances et une augmentation équivalente de la part des filiales britanniques; ii) on constate une hausse de la part de l'emploi des filiales brésiliennes dans le secteur manufacturier, notamment dans les industries du matériel de transport, des autres industries manufacturières (textile, vêtement, bois et produits en papier) et des produits chimiques; iii) il s'est produit un déplacement marqué de l'emploi vers l'Extrême-Orient (augmentation de 10,2 points de pourcentage, ou 276 %) et, à un degré moindre, vers le Brésil et le Mexique, dans l'industrie des machines qui, pour cette période, comprend également les machines électriques et électroniques et les machines non électriques.

Le tableau 5-2 nous montre le réalignement des parts de l'emploi des filiales durant la période 1977-1984. Les filiales canadiennes ont vu leur part diminuer sensiblement dans trois industries manufacturières (aliments et produits connexes, première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques, et autres industries manufacturières), de même que dans les industries du pétrole et des finances. Dans l'industrie chimique et celles des machines non électriques et du matériel de transport, les filiales canadiennes ont augmenté leur part de l'emploi, alors que dans l'industrie des machines électriques et dans l'ensemble du secteur manufacturier elle s'est affaiblie quelque peu, surtout en comparaison des filiales européennes.

La part de l'emploi de l'ensemble des filiales européennes a diminué dans la plupart des industries, sauf dans celle des

Tableau 5-1

Variation de la part de l'emploi détenue par les filiales à participation majoritaire, 1966-1977
En points de pourcentage

	Ensemble des industries	Industrie pétrolière	Secteur manufacturier	Aliments et produits connexes	Produits chimiques	Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	Machines	Matériel de transport	Autres industries manufacturières	Finances et assurances
Canada	–3,6	5,7	–5,9	–2,0	–4,6	–5,7	–7,1	–5,8	–6,8	–7,8
Europe	4,0	–3,6	0,7	0,9	3,8	3,4	–5,5	2,6	4,3	3,9
Royaume-Uni	0,3	–12,0	–3,0	–0,4	–4,4	–6,9	–5,7	–2,4	1,8	8,1
Belgique et Luxembourg	0,2	S	–0,2	–0,2	1,2	0,7	–0,9	S	S	0,7
France	1,2	S	1,3	0,6	1,4	–1,4	0,4	3,5	1,7	–2,5
Allemagne	0,3	–6,1	0,4	–1,4	1,6	9,3	–0,6	S	S	–1,0
Italie	0,2	0,0	0,2	0,9	1,2	–1,4	–0,6	1,3	1,0	–2,3
Pays-Bas	0,4	0,1	0,4	0,5	S	4,0	0,3	S	S	1,0
Irlande	0,2	0,4	0,3	–0,1	0,5	0,2	S	S	S	S
Espagne	1,1	0,0	1,3	–0,1	1,1	–0,6	S	3,7	S	0,6
Suède	0,0	0,4	0,0	S	–0,3	0,1	S	0,1	0,0	S
Japon	–0,2	S	–0,4	0,0	–1,1	–0,2	–0,7	S	S	3,5
Australie	–0,4	S	–0,9	–0,6	–1,0	–0,9	–1,3	–1,6	–0,4	3,5
Amérique latine	–1,5	–4,0	3,0	–1,4	1,1	7,4	–3,3	5,9	2,1	–12,1
Argentine	–0,9	0,4	–0,9	–7,1	–0,6	–0,4	–0,1	0,2	–0,7	S
Brésil	2,6	0,2	3,1	0,3	3,5	2,8	2,5	4,9	3,9	–3,1
Mexique	0,2	0,1	0,6	–0,4	–0,4	S	1,1	S	1,0	–0,8
Venezuela	–0,5	–6,1	0,2	–0,1	0,5	0,7	S	0,3	S	S
Autres pays d'Asie et du Pacifique	1,6	–2,5	3,5	S	1,6	–4,8	10,2	S	S	–4,2
Philippines	0,3	S	0,5	0,8	0,4	S	S	S	S	S

S Données supprimées pour éviter de dévoiler des chiffres propres à des entreprises particulières.
SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1975, tableau K-1 et 1981, tableau III.G.3.

finances, celle des aliments et produits connexes, et celle de la première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques. Ici encore, l'essentiel de la baisse parmi les filiales européennes a été enregistrée au Royaume-Uni. Contrairement au phénomène observé durant la période 1966-1977, cependant, la part de l'emploi des filiales des autres pays européens n'a pas augmenté en contrepartie de la perte subie par les filiales britanniques.

Les filiales d'Extrême-Orient et d'Amérique latine ont vu s'accroître leur part de l'emploi et, dans cette dernière région, la croissance a surtout été observée au Mexique et au Brésil. En Amérique latine, la part de l'emploi des filiales a augmenté dans la plupart des industries manufacturières, à l'exception de celles des aliments et des produits chimiques, tandis qu'en Extrême-Orient, la croissance s'est surtout fait sentir dans l'industrie des machines électriques et électroniques.

Il y a eu certains déplacements notables de l'emploi entre des pays et des industries ou secteurs particuliers. Le premier est le déplacement des emplois en finances (sauf les opérations bancaires) du Canada vers le Royaume-Uni. Voici les données qui s'y rapportent.

	1977		1984	
	Employés	Part	Employés	Part
Tous les pays	62 560	100,0	89 800	100,0
Canada	31 380	50,2	27 900	30,8
Royaume-Uni	8 992	14,4	26 500	29,5

Tableau 5-2

Variation de la part de l'emploi détenue par les filiales à participation majoritaire, 1977-1984
En points de pourcentage

	Ensemble des industries	Industrie pétrolière	Secteur manufacturier	Aliments et produits connexes	Produits chimiques	Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	Machines non électriques	Machines électriques	Matériel de transport	Autres industries manufacturières	Finances et assurances
Canada	–0,1	–2,2	–0,9	–4,1	1,1	–5,6	0,2	–1,5	6,0	–4,8	–19,4
Europe	–3,0	–6,3	–4,2	3,9	–2,0	2,0	–4,8	–10,8	–8,2	–0,4	14,5
Royaume-Uni	–3,3	0,2	–4,5	0,3	–2,2	–1,8	–6,8	–7,0	–6,3	–3,0	15,5
Belgique	0,2	–0,2	0,3	0,2	0,1	–0,3	1,0	0,1	S	S	–1,0
France	–0,9	S	–1,8	1,0	0,0	1,4	–1,6	–2,5	–6,6	0,1	–0,1
Allemagne	–0,7	–0,9	1,0	0,0	0,2	0,6	1,6	1,0	3,5	0,9	–0,4
Italie	0,2	–0,9	0,2	0,2	0,1	0,7	–0,6	–0,8	–0,2	–1,3	0,7
Pays-Bas	0,1	–0,5	0,1	1,2	–0,2	0,4	–1,0	–0,4	S	S	0,1
Irlande	0,3	–0,4	0,4	0,1	S	0,4	S	0,7	S	S	S
Espagne	–0,2	–0,1	–0,1	0,4	0,1	0,4	0,3	–1,9	0,2	0,1	0,1
Suède	0,0	–1,1	–0,1	S	0,1	–0,2	0,5	S	S	0,9	S
Japon	0,7	S	0,6	0,2	1,7	0,3	0,5	1,2	S	S	–0,6
Australie	0,0	S	–0,1	0,4	0,7	0,5	0,6	–0,1	S	S	0,6
Amérique latine	0,8	–0,3	2,2	–2,4	–1,7	3,0	2,8	3,0	2,7	3,9	1,0
Argentine	–0,1	0,2	–0,4	1,5	–1,1	0,2	–0,5	–0,3	–1,1	–0,2	S
Brésil	0,2	–0,3	1,1	3,0	–1,7	5,3	0,6	–1,3	2,1	2,3	–1,4
Mexique	1,2	–0,2	2,2	1,4	0,8	S	2,7	4,7	S	0,9	–0,2
Autres pays d'Asie et du Pacifique	1,5	S	2,3	S	0,3	–0,9	S	8,9	S	S	3,9
Indonésie	0,1	2,1	–0,1	S	0,0	S	S	–0,3	0,0	S	S
Malaisie	0,7	0,4	1,0	S	0,1	S	S	5,0	S	0,4	S
Philippines	–0,1	S	0,4	1,2	0,0	S	0,1	1,7	S	S	S
Singapour	0,4	0,0	0,4	S	S	–0,6	2,2	0,7	S	S	S
Taiwan	0,2	S	0,3	0,0	0,0	0,4	S	0,2	S	S	S

S Données supprimées pour éviter de dévoiler des chiffres propres à des entreprises particulières.
SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1981, tableau III.G.3 et 1986*b*, tableau 46.

Le second est le déplacement de l'emploi au détriment des filiales situées en Europe et, à un degré moindre, de celles situées au Canada vers l'Extrême-Orient et le Mexique, dans le secteur des machines électriques et électroniques. Voici les données pertinentes :

	1977		1984	
	Employés	Part	Employés	Part
Tous les pays	628 779	100,0	571 700	100,0
Canada	65 045	10,3	48 000	8,4
Europe	304 334	48,4	217 100	38,0
Japon	2 650	0,4	9 300	1,6
Autres pays d'Asie et du Pacifique	142 619	22,7	181 600	31,8
Malaisie	22 072	3,5	49 200	8,6
Singapour	24 390	3,9	26 700	4,7
Taiwan	45 864	7,3	42 500	7,4
Corée du Sud	7 668	1,2	13 300	2,3
Hong Kong	18 359	2,9	14 500	2,5
Philippines	4 917	0,8	14 600	2,6
Mexique	34 241	5,4	56 700	9,9
Brésil	38 724	6,2	28 100	4,9

Variations des parts de l'emploi selon les caractéristiques de l'industrie au cours de la période 1977-1984

Dans cette section, nous analysons les différents déplacements de l'emploi, selon l'industrie, entre : i) la société mère américaine et les filiales des pays développés et des pays moins développés (PMD); ii) la société mère américaine et l'ensemble des filiales établies à l'étranger; et iii) les filiales canadiennes et la société mère américaine, les filiales des pays développés ou les filiales des PMD, ou l'ensemble de celles-ci.

Les deux premières comparaisons révèlent l'existence ou non de déplacements de la production des pays développés vers des pays en développement et, le cas échéant, les industries dans lesquelles ces déplacements se sont produits. L'évolution des parts de l'emploi des sociétés mères et de leurs filiales mettent en évidence des phénomènes qui sont pertinents au débat sur la mondialisation de la production. Certains soutiennent que les multinationales américaines ont réussi à maintenir leur compétitivité parce qu'elles localisent une part toujours croissante de leur production à l'étranger, à la fois dans des pays en développement et dans d'autres pays développés. D'autres font valoir qu'il existe des raisons impérieuses, liées à la technologie et à la gestion, de centraliser la production aux États-Unis et que c'est ce qui se produit effectivement. Les données présentées ici laissent penser qu'il y a un certain mouvement de centralisation, surtout au détriment des filiales établies dans les pays développés.

La troisième comparaison a trait aux filiales canadiennes. Les données sur l'emploi donnent à penser que les filiales situées au Canada, comme celles qui sont établies dans d'autres pays développés, ont vu leur part de l'emploi diminuer en faveur des sociétés mères aux États-Unis. Toutefois, les filiales canadiennes semblent avoir enregistré des pertes proportionnellement plus faibles que les filiales établies dans d'autres pays développés, et elles semblent s'en être mieux tirées que celles-ci dans certaines industries axées davantage sur la R-D et dans les industries caractérisées par une plus forte croissance et une plus grande activité commerciale.

Le tableau 5-3 montre la redistribution de l'emploi dans des groupes multinationaux composés de sociétés mères américaines et de leurs filiales dans des pays développés et en voie de développement, entre 1977 et 1984. À la colonne 1, nous pouvons voir le ratio entre la part de l'emploi du groupe détenue par la société mère en 1984 et 1977. Au cours de la période, cette part a augmenté dans l'ensemble et pour la plupart des industries. Les plus fortes hausses ont été enregistrées dans les industries suivantes : commerce en gros de biens durables (58 %), services relatifs à l'extraction du pétrole et du gaz naturel (45 %), matériel de radiodiffusion, de télédiffusion et de communications (41%), et accessoires et composantes électroniques (34 %). Les plus fortes baisses observées dans la part de l'emploi des sociétés mères sont survenues dans l'industrie de l'extraction du pétrole brut et du gaz naturel (60 %) et dans celle des divers produits en plastique (21%).

La colonne 2 montre le rapport des proportions de l'emploi du groupe occupées par les filiales des pays développés, en 1984 et en 1977. La part de l'emploi du groupe détenue par l'ensemble de ces filiales a diminué en moyenne et dans tous les secteurs sauf celui des finances, des assurances et des affaires immobilières. Dans le secteur manufacturier, la part de l'emploi attribuable aux filiales des pays développés a fléchi de 42 % dans l'industrie des machines électriques et électroniques, de 20 % dans celle des machines, de 10 % dans celle du matériel de transport et de 10 % dans celle des aliments et produits connexes. Les filiales ont occupé une grande part de l'emploi du groupe dans l'industrie de la première transformation des métaux (32 %) et dans celle des divers produits en plastique (29 %).

À la colonne 3 figure la variation de la part de l'emploi au sein du groupe que représentent les filiales établies dans les

Tableau 5-3

Variation en pourcentage des parts de l'emploi au sein des entreprises multinationales, sociétés mères et filiales dans les pays développés ou en développement, 1977-1984*

	Part de la société mère	Part des filiales des pays développés	Part des filiales des pays en développement	Part des filiales des pays développés dans l'ensemble des filiales
Ensemble des industries	1,03	0,87	0,97	0,97
Industrie pétrolière	1,03	0,76	1,08	0,84
Extraction du pétrole et du gaz naturel	1,04	0,86	1,02	0,90
Pétrole brut et gaz naturel	0,40	1,30	1,77	0,83
Services relatifs à l'extraction du pétrole et du gaz naturel	1,44	0,63	0,64	0,99
Produits du pétrole et du charbon	0,98	0,91	1,50	0,82
Secteur manufacturier	1,03	0,86	1,06	0,94
Aliments et produits connexes	1,05	0,90	0,86	1,02
Meuneries, boulangerie et pâtisserie	1,01	0,95	1,07	0,97
Boissons	1,02	0,93	0,97	0,98
Autres produits alimentaires	1,06	0,86	0,80	1,03
Produits chimiques et produits connexes	1,03	0,94	0,88	1,02
Produits chimiques d'usage industriel et produits synthétiques	1,01	1,06	0,78	1,08
Médicaments	1,04	0,98	0,87	1,05
Savons, produits de nettoyage et de toilette	1,07	0,81	1,09	0,90
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	0,94	1,32	1,45	0,98
Première transformation des métaux	0,97	1,68	1,24	1,10
Fabrication de produits métalliques	1,00	0,94	1,36	0,93
Machines non électriques	1,06	0,80	1,12	0,95
Machines agricoles et matériel de jardin	1,09	..	..	..
Machinerie de construction et matériel connexe	1,01	0,87	1,46	0,89
Machines de bureau et machines à calculer	1,11	..	..	..
Autres machines non électriques	0,99	0,92	2,01	0,88
Machines électriques et électroniques	1,15	0,58	0,96	0,80
Appareils ménagers	1,14	..	..	..
Matériel de radiodiffusion, de télédiffusion et de communications	1,41	..	..	..
Accessoires et composantes électroniques	1,34	0,66	0,80	0,88
Autres machines électriques et électroniques	1,01	..	..	..
Matériel de transport	1,02	0,90	1,09	0,97
Véhicules automobiles et accessoires	0,98	0,99	1,25	0,96
Autre matériel de transport	0,99	1,45	0,52	1,14
Autres industries manufacturières	1,02	0,88	1,07	0,94
Produits du tabac	1,14	..	..	..
Textiles et vêtement	1,02	0,80	0,99	0,92
Bois et meubles	1,04	0,80	0,63	1,04
Papier et produits connexes	0,95	1,42	0,61	1,21
Impression et publication	1,02	..	..	..
Produits en caoutchouc	1,03	0,83	1,14	0,88
Divers produits en plastique	0,79	1,29	2,23	0,87
Articles en verre	1,04	..	..	..
Produits en pierre et en argile, ciment et béton	1,08	0,73	1,13	0,90
Instruments et articles connexes	1,04	0,91	0,85	1,00

Tableau 5-3 (fin)

	Part de la société mère	Part des filiales des pays développés	Part des filiales des pays en développement	Part des filiales des pays développés dans l'ensemble des filiales
Commerce en gros	1,25	0,83	0,91	0,98
Biens durables	1,58	0,81	0,90	0,98
Biens non durables	1,00	1,02	0,94	1,02
Commerce de détail	1,02	0,96	0,39	1,08
Finances, assurances et affaires immobilières	0,99	1,10	1,67	0,94
Exploitation minière	1,07	0,71	1,25	0,75
Transports, communications et services publics	1,00	0,62	1,76	0,65
Services	1,11	0,75	0,64	1,04
Moyenne	1,053	0,933	1,089	0,953
Écart-type	0,163	0,232	0,391	0,105
Nombre d'observations	50	42	42	42

*Ces données expriment le rapport entre la part de l'emploi en 1984 et la part de l'emploi en 1977. La variation en pourcentage de la part de l'emploi est calculée en soustrayant « 1 » des valeurs figurant dans le tableau.

SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1981, tableaux III.G.3 et III.S.1; 1987*a*, tableaux 46 et 54.

pays en développement (PMD). La moyenne pondérée (pour toutes les industries) de la part de l'emploi des groupes détenue par ces filiales a diminué de 3 % entre 1977 et 1984, tandis que dans le secteur manufacturier, elle s'est accrue de 6 %. Dans ce dernier secteur, les filiales situées dans les PMD ont fortement augmenté leur part de l'emploi dans l'industrie des divers produits en plastique (123 %), dans celle des autres machines non électroniques (101 %), dans celle de la machinerie de construction (46 %) et dans celle de la première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques (45 %). Leur part de l'emploi s'est affaiblie dans l'industrie des aliments et produits connexes (14 %) et dans l'industrie des produits chimiques (12 %).

Bien que les sociétés mères aient augmenté leur part de l'emploi au détriment de l'ensemble de leurs filiales (pays développés et pays en développement), ce sont les filiales situées dans les pays développés qui ont subi les pertes les plus importantes, comme il ressort des données de la quatrième colonne. Entre 1977 et 1984, la part moyenne pondérée de l'emploi total de l'ensemble des *filiales* détenue par les filiales établies dans les pays développés a fléchi de 6 % dans le secteur manufacturier et de 3 % pour ce qui est de l'ensemble des industries. Les fortes baisses de l'emploi manufacturier dans les filiales des pays développés au profit de celles des pays en voie de développement ont surtout été concentrées dans les industries des machines électriques et électroniques (20 %), des produits en caoutchouc (12 %), des divers produits en plastique (13 %), autres machines non électroniques (12 %), et de la machinerie de construction (11 %).

D'après la tendance générale observée durant la période, la société mère et les filiales situées dans les PMD semblent avoir accru leur part de l'emploi, globalement ou individuellement, aux dépens des filiales établies dans les pays développés. Dans 33 cas sur 42, ces derniers ont perdu des emplois en faveur de la société mère ou des filiales des PMD (il y a double comptage ici), tandis que dans 12 cas sur 42, leur part de l'emploi a diminué *à la fois* au profit de la société mère *et* des filiales des PMD.

Ces résultats laissent croire qu'il y a eu un certain mouvement de centralisation des activités de la part des multinationales américaines durant la période 1977-1984. Le nombre de cas (37 sur 50) où la société mère a accru sa part de l'emploi au détriment des filiales est certainement plus grand que le nombre de cas inverses. Ce mouvement de centralisation a surtout touché les filiales situées dans les pays développés.

Ces observations laissent entendre que les sociétés mères américaines ont centralisé les activités que l'on peut qualifier de « réservées aux pays développés », mais ont continué de déplacer vers les PMD les opérations adaptées à ces pays ou exigeant une main-d'œuvre à faible rémunération. Cette hypothèse, si elle est exacte, laisse planer le doute sur le rôle futur des filiales à participation majoritaire dans les pays développés.

Cette observation est intéressante et porte certes à réfléchir, mais à ce stade, les résultats de l'analyse ne sont pas encore concluants. Nous devons apporter certaines réserves importantes à une telle interprétation. Premièrement, elle se fonde sur l'emploi pour évaluer les activités produisant une valeur ajoutée. Entre 1977 et 1984, l'emploi total a augmenté plus rapidement aux États-Unis, mais la productivité y a progressé plus lentement (OCDE, 1987). Ainsi, la croissance de la part de l'emploi des sociétés mères américaines se trouve à surestimer l'augmentation de la part de la valeur ajoutée qui leur revient.

Deuxièmement, les fluctuations dans la part de l'emploi peuvent résulter de changements dans l'importance relative des segments centralisés et décentralisés d'une industrie plutôt que d'une politique explicite de décentralisation. L'industrie du matériel de transport constitue un bon exemple à cet égard. Comme le montre le tableau 5-3, la part de l'emploi des sociétés mères américaines n'a augmenté dans aucun segment de cette industrie. Ce qui s'est produit c'est qu'il y a eu diminution de la taille relative du segment assez décentralisé de la fabrication des véhicules automobiles, alors que le segment de la fabrication d'autres matériels de transport (surtout les aéronefs et les pièces d'aéronefs), où les opérations sont relativement centralisées, a gagné en importance.

Il peut exister des différences de ce genre à des niveaux de désagrégation plus poussés. Par exemple, les « nouvelles » sociétés mères américaines, c'est-à-dire celles qui ont acquis des filiales étrangères depuis 1977, ont peut-être eu tendance, contrairement aux sociétés mères établies depuis plus longtemps, à prendre d'abord de l'expansion dans des pays moins développés. Il peut également en avoir été ainsi des sociétés mères relativement « jeunes », à croissance souvent plus rapide, qui existaient en 1977.

Troisièmement, les fluctuations des parts de l'emploi peuvent découler des différences enregistrées dans le taux de croissance du revenu national de divers pays. Au cours de la période étudiée, le taux de croissance du PIB total et de celui du secteur manufacturier aux États-Unis a été supérieur au taux de croissance des principaux pays européens. La croissance de l'emploi des sociétés mères américaines, par rapport aux filiales établies dans des pays développés, pourrait être la conséquence de la conjoncture économique intérieure plutôt que d'un changement d'ordre organisationnel.

Les taux de croissance globale peuvent diverger à long terme (à cause des écarts dans la croissance de la population active) et au cours du cycle économique. Nous pouvons minimiser les effets du cycle économique sur la répartition de l'emploi en faisant des comparaisons entre les économies des différents pays à des stades équivalents de leurs cycles économiques respectifs. Une autre façon de procéder consiste à déterminer à quel point les variations dans les parts de l'emploi détenues par ces pays peuvent fluctuer selon que l'on change la période d'estimation.

Un examen des données pour 1982 et des données préliminaires pour 1985 révèle que la part de l'emploi total au sein des entreprises multinationales qui est détenue par les sociétés mères américaines, dans le secteur manufacturier, a augmenté de 1,2 % entre 1977 et 1982; 2,9 % entre 1977 et 1984; et 2,8 % entre 1977 et 1985.

D'après les résultats obtenus, la part de l'emploi détenue par les sociétés mères américaines aurait varié, annuellement, de 0,24 % entre 1977 et 1982, et de 0,35 % entre 1977 et 1985. Ces chiffres sont compatibles avec une reprise cyclique plus rapide aux États-Unis qu'au Canada et en Europe entre 1982 et 1985.

Quatrièmement, lorsque les intérêts d'une société mère dans une filiale tombent sous le seuil de 50 %, cette filiale ne fait plus partie de la catégorie des filiales à participation majoritaire et la part de l'emploi détenue par ce groupe est ainsi réduite. Le phénomène peut aussi se produire en *sens inverse*. Par conséquent, un changement dans le régime de propriété peut être à l'origine des variations observées dans les parts de l'emploi. Plus précisément, l'accroissement de la part de l'emploi des sociétés mères américaines peut découler d'une augmentation du nombre de filiales dans lesquelles elles détiennent une participation minoritaire. Il est possible de neutraliser ce facteur en calculant la répartition de l'emploi pour toutes les filiales à participation minoritaire (où la participation de la société mère varie entre 10 et 49 %) et majoritaire.

Ainsi, lorsque nous tenons compte de toutes les filiales (majoritaires et minoritaires), la part de l'emploi des sociétés mères augmente de 2,2 % (arrondie à 2 % dans le tableau 5-4) dans le secteur manufacturier entre 1977 et 1984. L'augmentation est de 2,9 % (arrondie à 3 % dans le tableau 5-5) lorsque les calculs se fondent uniquement sur les filiales à participation majoritaire. Sur la foi de ces chiffres, il n'y aurait pas lieu de supposer que les sociétés mères ont procédé à une centralisation de leurs activités. Comme nous le verrons plus loin, ces résultats sont attribuables à une hausse de la part de l'emploi dans les filiales européennes qui est détenue par les filiales à participation minoritaire.

Il est généralement admis (Safarian, 1983) que les pays en voie de développement imposent plus couramment des restrictions au degré de propriété étrangère que ne le font les pays développés. Ainsi, pour tenir pleinement compte de

Tableau 5-4

Variation en pourcentage des parts de l'emploi, sociétés mères et filiales, 1977-1984

	Part de la société mère	Part des filiales des pays moins développés	Part des filiales canadiennes en Amérique du Nord	Part des filiales des pays développés dans l'ensemble des filiales
Ensemble des industries	1,04	0,93	0,81	0,95
Industrie pétrolière	1,07	1,04	0,73	1,08
Secteur manufacturier	1,02	1,02	0,82	0,91
Aliments et produits connexes	1,02	1,06	0,64	0,75
Produits chimiques et produits connexes	1,07	0,86	0,95	1,16
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	1,04	1,03	0,83	0,99
Machines et matériel électrique et électronique	1,16	0,89	0,52	0,90
Matériel de transport	0,95	0,99	1,25	1,06
Autres industries manufacturières	1,02	0,83	0,57	0,76
Commerce en gros	1,65	0,87	0,68	1,45
Commerce de détail	1,02	0,46	1,01	1,05
Finances, assurances et affaires immobilières	0,99	1,03	0,73	0,67
Exploitation minière	1,04	1,05	0,82	0,82
Services	1,19	0,57	0,43	0,72

SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1981, tableaux II.G.3 et III.S.1; et 1987*a*, tableaux 12 et 54.

Tableau 5-5

Variation en pourcentage de la part de l'emploi des filiales canadiennes, 1977-1984

	Part canadienne de		
	l'emploi en Amérique du Nord	l'emploi au sein du groupe	l'emploi des filiales des pays développés
Ensemble des industries	0,87	0,89	1,03
Industrie pétrolière	0,78	0,80	1,05
Extraction pétrolière et du gaz naturel	0,64	0,62	0,72
Pétrole brut et gaz naturel	1,56	0,75	0,57
Services relatifs à l'extraction du pétrole et du gaz naturel	0,56	0,77	1,22
Produits du pétrole et du charbon	0,96	0,94	1,03
Secteur manufacturier	0,85	0,86	1,01
Aliments et produits connexes	0,65	0,66	0,74
Meuneries, boulangerie et pâtisserie	0,56	0,55	0,58
Boissons	0,74	0,74	0,80
Autres produits alimentaires	0,66	0,69	0,79
Produits chimiques et produits connexes	1,01	1,05	1,12
Produits chimiques d'usage industriel et produits synthétiques	1,16	1,18	1,12
Médicaments	1,15	1,21	1,23
Savons, produits de nettoyage et de toilette	0,98	1,05	1,31

Tableau 5-5 (fin)

	Part canadienne de		
	l'emploi en Amérique du Nord	l'emploi au sein du groupe	l'emploi des filiales des pays développés
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	1,16	1,10	0,83
Première transformation des métaux	1,52	1,47	0,88
Fabrication de produits métalliques	0,80	0,79	0,84
Machines non électriques	0,86	0,90	1,13
Machines agricoles et matériel de jardin	..	..	..
Machinerie de construction et matériel connexe	1,45	1,48	1,70
Machines de bureaux et machines à calculer	0,59	0,65	..
Autres machines non électriques	1,01	1,00	1,09
Machines électriques et électroniques	0,52	0,59	1,01
Appareils ménagers	0,88	0,98	..
Matériel de radiodiffusion, de télédiffusion et de communications	..	..	..
Accessoires et composantes électroniques	..	..	..
Autres machines électriques et électroniques	0,78	0,78	..
Matériel de transport	1,25	1,29	1,44
Véhicules automobiles et accessoires	..	..	..
Autre matériel de transport	..	..	..
Autres industries manufacturières	0,69	0,69	0,78
Produits du tabac	..	..	..
Textiles et vêtement	0,68	0,69	0,86
Bois et meubles	0,67	0,67	0,84
Papier et produits connexes	0,73	0,67	0,47
Impression et publication	1,12	1,14	..
Produits en caoutchouc	..	..	..
Divers produits en plastique	1,88	1,53	1,19
Articles en verre	..	..	..
Produits en pierre et en argile, ciment et béton	0,43	0,44	0,61
Instruments et articles connexes	0,53	0,54	0,59
Commerce en gros	0,69	0,82	0,99
Biens durables	0,60	0,82	1,02
Biens non durables	0,94	0,94	0,92
Commerce de détail	1,45	1,51	1,57
Finances, assurances et affaires immobilières	0,73	0,72	0,65
Exploitation minière	0,78	0,76	1,07
Transports, communications et services publics	0,51	0,50	0,81
Services	0,47	0,50	0,67
Moyenne	0,877	0,875	0,954
Écart-type	0,333	0,288	0,277
Nombre d'observations	42	42	38

SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1981, tableaux III.G.4 et III.S.1; 1987*a*, tableaux 47 et 54.

l'effet sur la répartition de l'emploi au sein des multinationales de la croissance de l'emploi dans les filiales situées dans les PMD il est nécessaire d'inclure les filiales à participation minoritaire.

La part de l'emploi attribuable aux filiales à participation majoritaire est plus grande dans les pays développés que dans les pays en développement (75 % contre 73 % dans le secteur manufacturier en 1984).

Entre 1977 et 1984, cependant, la part de l'emploi de toutes les filiales manufacturières dans les PMD qui est détenue par les filiales à participation majoritaire a augmenté de 3 %. Par conséquent, dans les PMD, la part de l'emploi total détenue par l'ensemble des filiales manufacturières (à participation majoritaire et minoritaire) a augmenté moins (2 %) que celle des filiales manufacturières à participation majoritaire (6 %). Sur ce point, voir les tableaux 5-3 et 5-4.

En résumé, comparativement au rôle des filiales à participation majoritaire, celui des filiales à participation minoritaire a augmenté dans les pays développés et diminué dans les pays en développement, alors que dans l'ensemble, elles ont pris un peu plus d'importance. Ainsi, l'accroissement de la part de l'emploi des sociétés mères et des filiales situées dans les PMD est moins grand lorsque les calculs tiennent compte des filiales à participation minoritaire.

Examinons maintenant la situation des filiales canadiennes. Les données du tableau 5-5 montrent d'abord que le nombre d'emplois dans les filiales canadiennes (à participation majoritaire) a diminué par rapport à celui des sociétés mères américaines, et ceci pour l'ensemble des secteurs et dans la plupart des industries. Toutefois, la part de l'emploi des filiales canadiennes a enregistré une forte hausse dans certaines industries dont celles des divers produits en plastique, du pétrole brut et du gaz naturel, du commerce de détail et de la machinerie de construction et des équipements connexes.

À cause de la taille de la société mère américaine par rapport à l'ensemble de l'entreprise multinationale, la variation de la part de l'emploi au sein des groupes qui est détenue par les filiales canadiennes est comparable, dans la plupart des cas, à la variation de la part de l'emploi au Canada et aux États-Unis détenue par les filiales canadiennes. Il y a cependant des exceptions. Par exemple, dans l'industrie du pétrole brut et du gaz naturel, les filiales canadiennes ont occupé une plus grande part de l'emploi total au Canada et aux États-Unis, mais leur part de l'emploi au sein du groupe a diminué sensiblement.

Comparativement à la société mère américaine et à l'ensemble du groupe, la situation des filiales canadiennes a évolué de façon comparable à celle de l'ensemble des filiales situées dans les pays développés. Comme le montrent les données de la colonne 2 du tableau 5-3, la part de l'emploi de l'ensemble des filiales situées dans les pays développés a fléchi par rapport tant à celle de la société mère qu'à celle du groupe entre 1977 et 1984. La part canadienne de l'emploi dans l'ensemble des filiales situées dans les pays développés a enregistré une légère hausse dans le secteur manufacturier (1%) et pour l'ensemble des secteurs (3 %).

La part de l'emploi de l'ensemble des filiales situées dans les pays développés a baissé en faveur des sociétés mères américaines et des groupes, mais il y a aussi eu d'importants déplacements de l'emploi entre ces filiales. D'après les données de la colonne 3 du tableau 5-5, les industries dans lesquelles les filiales canadiennes ont gagné le plus d'emplois par rapport à l'ensemble des filiales des pays développés sont : la machinerie de construction et les équipements connexes, le commerce de détail, le matériel de transport et les produits chimiques. Par ailleurs, sur la même base de comparaison, les filiales canadiennes ont perdu beaucoup de terrain dans les industries du papier et des produits connexes, du pétrole brut et du gaz naturel, des instruments et articles connexes, des produits en pierre, en argile et en verre, et celle des finances.

Les conclusions qu'il est possible de tirer en ce qui a trait à la part de l'emploi des filiales canadiennes peuvent varier selon la période étudiée. Ainsi, la baisse de l'emploi dans les filiales canadiennes par rapport aux sociétés mères américaines peut provenir du fait que l'économie des États-Unis s'est relevée plus rapidement après la récession de 1981-1982. Les données qui suivent permettent de voir à quel point des changements minimes dans la période d'observation peuvent influer sur la part de l'emploi que détiennent les filiales canadiennes dans le total de l'emploi des filiales canadiennes et des sociétés mères américaines.

Variation en pourcentage de la part de l'emploi en Amérique du Nord détenue par les filiales canadiennes, 1977-1985

	1977-1982	1977-1984	1977-1985
Ensemble des industries	–17	–13	–11
Secteur manufacturier	–13	–15	–14
Première transformation des métaux et fabrication des produits métalliques	–12	+16	+32
Industrie pétrolière	–28	–22	–34
Commerce de détail	+8	+45	+47

Ces comparaisons révèlent que la part de l'emploi des filiales canadiennes dans l'ensemble des industries augmente à mesure que s'allonge la période, ce qui laisse croire que la baisse observée est en partie d'origine cyclique. Mais cette interprétation n'est pas confirmée par l'évolution de la part canadienne de l'emploi dans l'ensemble du secteur manufacturier, où l'on n'observe pas de variation notable entre 1982 et 1985. Dans certaines industries manufacturières, toutefois, la variation de la part de l'emploi semble refléter le cheminement cyclique différent des économies canadienne et américaine. Par exemple, l'évolution de la

part de l'emploi des filiales canadiennes dans le secteur de la première transformation des métaux et de la fabrication de produits métalliques traduit la reprise plus lente de l'économie canadienne par rapport à celle des États-Unis. La même constatation peut être faite dans le cas de l'industrie du commerce de détail. Dans la plupart des cas, cependant, des effets propres à l'industrie se greffent à ceux du cycle économique. Les fluctuations des parts de l'emploi sont beaucoup plus marquées lorsque l'analyse est effectuée à un plus grand niveau de désagrégation.

Comparativement à 1984, les filiales canadiennes occupaient, en 1985, une plus grande part de l'emploi des filiales situées dans les pays développés, à la fois dans l'ensemble des industries et dans le secteur manufacturier. L'écart est d'environ 2 points de pourcentage pour l'ensemble des industries et 1 point de pourcentage dans le secteur manufacturier. Il semble donc que, plus la période est longue, plus il est vrai que la part de l'emploi des filiales canadiennes à participation majoritaire augmente par rapport à celle des filiales situées dans d'autres pays développés.

Les conclusions à tirer au sujet des parts de l'emploi des filiales canadiennes peuvent aussi dépendre de changements dans le régime de propriété, c'est-à-dire du passage d'une participation majoritaire à une participation minoritaire. Entre 1977 et 1984, la part de l'emploi dans les filiales canadiennes attribuable aux filiales à participation majoritaire est passée de 86 à 93 % dans l'ensemble des industries et de 91 à 94 % dans le secteur manufacturier. Les résultats observés dans les diverses industries s'écartent peu de ce résultat global.

Par conséquent, la part de l'emploi en Amérique du Nord détenue par l'ensemble des filiales canadiennes (à participation majoritaire et minoritaire) s'affaiblit davantage que la part des seules filiales à participation majoritaire, comme en témoignent les données des tableaux 5-4 et 5-5.

Par rapport à l'ensemble des filiales situées dans les pays développés, la part de l'emploi des filiales à participation majoritaire dans le secteur manufacturier est tombée de 81 à 75 % entre 1977 et 1984. Les filiales à participation majoritaire ont donc gagné du terrain au Canada (sur le plan de l'emploi) mais en ont perdu dans les autres pays développés. Ainsi, dans le secteur manufacturier, bien que la part canadienne de l'emploi des filiales à participation majoritaire des pays développés ait augmenté de 1 % (tableau 5-5), la part canadienne de l'emploi dans toutes les filiales (participation majoritaire ou minoritaire) a diminué de 9 % (tableau 5-4). L'analyse aboutit à des résultats semblables pour la part canadienne de l'emploi au sein des entreprises multinationales.

L'accroissement relatif des filiales à participation minoritaire dans les pays développés autres que le Canada peut être attribuable à l'un ou à l'ensemble des phénomènes suivants : croissance plus rapide de l'emploi dans les filiales à participation minoritaire, passage d'une participation majoritaire à une participation minoritaire, ou acquisition d'une participation minoritaire dans de nouvelles filiales. Les données publiées ne permettent pas d'établir lequel de ces phénomènes a un effet déterminant. Il en va de même pour le déclin des filiales à participation minoritaire au Canada et dans les pays en développement.

Cette étude est surtout axée sur les filiales à participation majoritaire parce que celles-ci forment un ensemble homogène et que leurs actions sont inévitablement soumises à l'autorité de la société mère. Ce n'est pas nécessairement le cas pour les filiales à participation minoritaire dans lesquelles les intérêts des sociétés mères peuvent ne représenter que 10 % du capital-actions. En outre, il existe beaucoup plus de renseignements sur les activités des filiales à participation majoritaire. Une analyse plus approfondie de l'incidence de la participation minoritaire et des facteurs qui la déterminent reste donc à faire.

Au tableau 5-6, nous présentons une comparaison des caractéristiques des industries dans lesquelles les filiales canadiennes à participation majoritaire ont enregistré une hausse ou une baisse de leur part de l'emploi. Les industries dans lesquelles la part de l'emploi des filiales canadiennes a augmenté par rapport à l'ensemble des filiales ou aux filiales établies dans les pays développés sont généralement caractérisées par un plus grand coefficient de R-D (mesurée en fonction de celle de la société mère), mais le coefficient d'activité commerciale y est ni plus ni moins grand que celui des industries où la part de l'emploi des filiales canadiennes a diminué.

Le niveau des échanges commerciaux ne semble pas être un facteur significatif dans certaines industries apparaissant aux tableaux 5-3 et 5-5. Par exemple, le secteur de la vente en gros de biens durables est très sensible aux exportations, mais cette caractéristique tient beaucoup plus aux biens qu'aux grossistes eux-mêmes. Pour cette raison, nous avons aussi fait une comparaison (au tableau 5-6) des coefficients d'intensité des échanges commerciaux et des taux de croissance des exportations pour les industries manufacturières où a augmenté ou diminué la part de l'emploi des filiales canadiennes. On peut ainsi voir que la part de l'emploi des filiales canadiennes s'est généralement accrue dans les industries caractérisées par un fort coefficient commercial (ratio exportations/ventes) et une croissance plus rapide des échanges commerciaux.

Tableau 5-6

Différences dans les caractéristiques des industries où la part de l'emploi des filiales canadiennes a augmenté ou diminué, 1977-1984

	Part canadienne de	
	l'emploi des filiales à participation majoritaire situées dans les pays développés – hausse ou baisse	l'emploi de l'ensemble des filiales à participation majoritaire – hausse ou baisse
Différence dans le coefficient de R-D des sociétés mères, 1977	0,016	0,015
	(2,63)	(2,18)
Différence dans le coefficient d'exportation du groupe, 1977	0,052	0,000
	(1,01)	(0,04)
Différence dans le taux de croissance des exportations du groupe, 1984/1977	–0,508	0,336
	(0,52)	(0,33)
Différence dans le coefficient d'exportation du groupe, 1977 (secteur manufacturier seulement)	0,064	0,052
	(2,26)	(1,68)
Différence dans le taux de croissance des exportations du groupe, 1984/1977 (secteur manufacturier seulement)	0,647	0,533
	(2,29)	(1,73)

NOTE Vingt-huit observations, 17 observations dans le secteur manufacturier, les valeurs de « *t* » sont indiquées entre parenthèses.

En résumé, l'analyse des variations des parts de l'emploi entre 1977 et 1984 révèle ceci :

- Les sociétés mères américaines ont accru leur part de l'emploi au sein de leur entreprise. Cette augmentation semble être en partie de nature cyclique, le reste pouvant être attribuable à des différences dans les taux de croissance de la productivité et à des changements dans la composition industrielle de l'emploi.

- Les filiales canadiennes à participation majoritaire occupent une moins grande part de l'emploi en Amérique du Nord et au sein de leur entreprise. Elles ont augmenté leur part de l'emploi de l'ensemble des filiales établies dans les pays développés. La situation relative des filiales canadiennes s'améliore quelque peu lorsque les effets du cycle économique sont pris en considération.

- Les industries dans lesquelles la part de l'emploi des filiales canadiennes a augmenté (par rapport à celle des autres filiales) sont caractérisées par des coefficients de R-D et d'exportation plus élevés et une plus forte croissance des échanges commerciaux.

- Lorsque l'on tient compte de l'emploi dans les filiales à participation minoritaire, les parts de l'emploi des sociétés mères, des filiales canadiennes et des filiales situées dans les PMD sont généralement plus faibles, et celles des filiales établies dans les autres pays développés plus grandes, que lorsque les calculs portent uniquement sur les filiales à participation majoritaire.

Facteurs déterminants de la variation de la part de l'emploi des filiales canadiennes dans les différentes industries

Dans cette section, nous présentons les résultats d'une analyse statistique des facteurs qui déterminent la variation de la part de l'emploi des filiales canadiennes d'abord par rapport aux sociétés mères américaines et, ensuite, par rapport à l'ensemble des autres filiales.

Comme il ressort de l'analyse présentée dans le chapitre 2, la répartition de la production à travers le monde est déterminée par la technologie de l'industrie, les coûts de production locaux et l'importance des obstacles au commerce. Dans l'analyse que nous faisons ici, il est donc supposé que la technologie sous-jacente n'a pas progressé au cours de la période d'observation (1977-1984). Dans ce contexte, la variation de la part de l'emploi détenue par les filiales canadiennes devrait être déterminée par l'avantage relatif, au niveau des coûts, de produire au Canada ou une variation de cet avantage, et par les changements apportés aux barrières commerciales imposées par le Canada et les pays étrangers.

Examinons d'abord la variation de la part canadienne de l'emploi dans les filiales canadiennes et les sociétés mères américaines. À cette fin, nous posons une variable dépendante qui s'écrit :

$$CAC8477 = \frac{AN84/(AN84 + PEM84)}{AN77/(AN77 + PEM77)}$$

où

$AN84$ = la part de l'emploi des filiales canadiennes dans la $i^{ième}$ industrie en 1984, et

$PEM84$ = la part de l'emploi des sociétés mères américaines dans la $i^{ième}$ industrie en 1984.

Pour mesurer l'écart entre les coûts unitaires de main-d'œuvre dans chaque pays en 1977, nous posons :

$$RPD77 = RCW77/RSW77$$

où

$RCW77$ = le ratio entre la rémunération par travailleur dans la filiale canadienne en 1977 et la rémunération par travailleur dans la société mère américaine en 1977, et

$RSW77$ = le ratio entre les ventes par travailleur de la filiale canadienne en 1977 et les ventes par travailleur de la société mère américaine en 1977.

La variable $RSW77$ sert à mesurer l'écart de productivité entre les filiales canadiennes et les sociétés mères américaines. La valeur ajoutée relative par travailleur est une mesure de l'écart de productivité qui n'est pas sensible au degré d'intégration verticale. Malheureusement, en raison de l'absence de données sur la valeur ajoutée, nous avons dû utiliser les ventes relatives par travailleur comme mesure de la productivité relative.

Nous avons utilisé les données disponibles sur les barrières tarifaires en vigueur au Canada pour les années 1971, 1977, 1982 et 1985. Les changements qui sont survenus dans les barrières tarifaires canadiennes au cours de la période de 1977 à 1985 sont mesurés de deux façons, à savoir :

$$DCF8577 = \frac{\text{Part des importations qui étaient frappées de droits en 1985}}{\text{Part des importations qui étaient frappées de droits en 1977}}$$

et

$$DCT8577 = \frac{\text{Droits perçus/valeur des importations frappées de droits en 1985}}{\text{Droits perçus/valeur des importations frappées de droits en 1977}}$$

En l'absence de données sur les changements survenus dans les barrières tarifaires aux États-Unis et dans les autres pays, nous avons utilisé comme mesure indirecte les changements observés dans les exportations et les ventes internes du groupe et des filiales, à l'aide des équations suivantes :

$$SEI8477 = \frac{\text{Exportations/ventes du groupe en 1984}}{\text{Exportations/ventes du groupe en 1977}}$$

$$CSIR8477 = \frac{\text{Ventes intérieures/ventes totales du groupe en 1984}}{\text{Ventes intérieures/ventes totales du groupe en 1977}}$$

$$CEI8477 = \frac{\text{Exportations/ventes des filiales en 1984}}{\text{Exportations/ventes des filiales en 1977}}$$

$$CIR8477 = \frac{\text{Ventes intérieures/ventes totales des filiales en 1984}}{\text{Ventes intérieures/ventes totales des filiales en 1977}}$$

Telle que définie, la variable dépendante correspond à l'emploi dans toutes les sociétés mères américaines, qu'elles aient ou non des filiales au Canada. L'emploi peut varier pour des raisons qui n'ont guère à voir avec la répartition de la production entre le Canada et les États-Unis. Ainsi, une société américaine peut devenir une société mère par l'acquisition d'une filiale au Mexique, de sorte que la valeur du dénominateur augmentera même s'il n'y a pas de variation de l'emploi aux États-Unis ou au Canada. De la même façon, une société mère américaine peut être achetée par une société américaine appartenant à une autre industrie. Ainsi, le dénominateur diminue dans la première industrie et augmente dans la seconde même si, encore une fois, il n'y a aucun changement dans l'emploi aux États-Unis ou au Canada. Pour tenir compte de cet effet, la variation de la répartition de l'emploi entre la société mère américaine et la filiale canadienne est incluse dans la variable explicative ($PCN8277$).

Les estimations de la variation de la répartition de l'emploi en Amérique du Nord sont présentées au tableau 5-7. Le résultat le plus remarquable et le plus robuste est le fait que la part de l'emploi dans les filiales canadiennes augmente davantage (ou diminue moins), à mesure que s'accroît le

Tableau 5-7

Facteurs déterminant de la variation de la part de l'emploi en Amérique du Nord détenue par les filiales canadiennes, 1977-1984

	Équation 1	Équation 2	Équation 3
Variables explicatives			
RPD77	–0,416	–0,352	–0,415
	(1,86)	(1,60)	(1,35)
DCF8577	0,243	0,195	0,475
	(1,19)	(0,97)	(1,73)
PCN8277	–0,906	–0,972	–1,34
	(2,09)	(2,31)	(2,11)
SEI8477	0,977	0,772	–
	(3,58)	(2,56)	–
CSIR8477	–	0,267	–
	–	(1,40)	–
CEI8477	–	–	0,928
	–	–	(1,54)
CIR8477	–	–	0,070
	–	–	(0,27)
Constante	0,436	0,564	0,487
	(1,24)	(1,34)	(0,68)
R^2	0,55	0,58	0,20
n	18	18	18

NOTE Les valeurs de « *t* » sont indiquées entre parenthèses.

coefficient d'exportation du groupe. Bien que la valeur obtenue se rapproche du seuil de signification statistique dans un seul des cas rapportés, on observe à tout le moins que la part de l'emploi des filiales canadiennes tend à augmenter à mesure que s'accroît la part des importations qui se font en franchise.

De façon générale, l'augmentation de la part de l'emploi des filiales canadiennes était d'autant plus petite que le désavantage initial (en 1977) au niveau des coûts de main-d'œuvre et l'augmentation de la proportion de sociétés mères américaines ayant des filiales canadiennes étaient importants. Ce résultat est contraire à ce qu'on aurait prévu et est peut-être attribuable à la plus courte durée de la période pour laquelle la variable a été estimée[2].

Les variations du taux de droits tarifaires ne sont jamais statistiquement significatives et, pour cette raison, les résultats ne sont pas rapportés ici. Les résultats portant sur la variation de la part des importations qui entrent en franchise sont semblables mais un peu plus faibles lorsque la variation est mesurée pour la période 1977-1982.

Cela nous amène à conclure que, sur le plan de l'emploi, les filiales canadiennes s'en sont mieux tirées que les entreprises américaines dans les industries caractérisées par une plus forte progression des échanges commerciaux et, dans une certaine mesure, par des réductions plus importantes des barrières commerciales au Canada.

Nous avons aussi examiné les facteurs déterminants des différences interindustrielles dans la part de l'emploi des filiales détenue par les filiales canadiennes en 1977 et 1984. Pour ce faire, nous avons choisi la variable dépendante suivante :

$$CAA8477 = \frac{AN84/AAN84}{AN77/AAN77}$$

où

AN84 = l'emploi dans les filiales canadiennes à participation majoritaire dans la $i^{ème}$ industrie en 1984, et

AAN84 = l'emploi dans toutes les filiales à participation majoritaire dans la $i^{ème}$ industrie en 1984.

La différence entre les coûts unitaires de main-d'œuvre dans les filiales canadiennes et les autres filiales est calculée ainsi :

$$CWGSPW = (CPWC77/CPWL77) - (SPWC77/SPWL77)$$

où

CPWC = la rémunération par travailleur dans les filiales canadiennes (dans la $i^{ème}$ industrie);

CPWL = la rémunération par travailleur dans les filiales situées dans les pays moins développés;

SPWC = les ventes par travailleur dans les filiales canadiennes; et

SPWL = les ventes par travailleur dans les filiales situées dans les pays moins développés.

La variable *CWGSPW* est une fonction croissante de la différence entre le ratio rémunération par travailleur au Canada/rémunération par travailleur dans les PMD et le ratio ventes par travailleur au Canada/ventes par travailleur dans les PMD. Plus est grande la valeur de *CWGSPW* en 1977, plus est forte la diminution attendue de la part de l'emploi dans l'ensemble des filiales détenue par les filiales canadiennes. À noter que nous supposons ici que la baisse ou la hausse de la part canadienne de l'emploi par rapport aux filiales des autres pays développés dépend aussi du niveau relatif des coûts unitaires de main-d'œuvre au Canada et dans les PMD. Une analyse plus poussée permettrait d'expliquer les déplacements de l'emploi entre les filiales établies au Canada et celles des pays développés ou moins développés. Dans le premier cas, le déplacement serait fonction du niveau relatif des coûts unitaires dans les filiales canadiennes et celles des pays développés. Dans le second, le déplacement dépendrait du niveau relatif des coûts unitaires dans les filiales canadiennes et celles des PMD.

Les changements dans les barrières commerciales canadiennes ainsi que les estimations de la variation du coefficient d'exportation et de ventes internes correspondent à celles qui sont décrites dans le modèle de la variation de la part de l'emploi en Amérique du Nord.

Les estimations de la variation de la part de l'emploi détenue par les filiales sont présentées au tableau 5-8. Comme l'indiquent les valeurs de R^2 qui figurent au bas du tableau, la part de l'emploi des filiales qui est détenue par les filiales canadiennes varie de façon presque aléatoire d'une industrie à l'autre. Les résultats laissent entrevoir que, plus l'avantage initial (en 1977) au niveau des coûts de main-d'œuvre était important, moins la part canadienne de l'emploi augmente. La part de l'emploi ne varie pas en réponse à une variation de la proportion des importations canadiennes qui entrent en franchise ni à une diminution des droits de douane (résultats non rapportés). L'évolution des barrières commerciales au Canada entre 1977 et 1982 semble également n'avoir eu aucun effet à cet égard.

L'équation 3 est la seule à faire ressortir un lien positif entre le commerce et la part de l'emploi. À cette équation est venue s'ajouter la variable *IEA77* qui représente l'intensité initiale des exportations et des ventes internes des filiales; elle s'écrit comme suit :

$$IEA77 = ISR77 + AEI77$$

où

ISR77 = ventes internes de toutes les filiales/ventes totales en 1987, et

Tableau 5-8

Facteurs déterminant de la variation de la part de l'emploi dans les filiales à participation majoritaire détenue par les filiales canadiennes, 1977-1984

	Équation 1	Équation 2	Équation 3
Variables explicatives			
CWGSPW	–0,167	–0,190	–0,093
	(1,66)	(1,81)	(1,08)
DCF8577	0,084	0,184	0,004
	(0,40)	(0,87)	(0,02)
SEI8477	0,274	–	0,377
	(0,80)	–	(1,55)
CSIR8477	0,03	–	–
	(0,16)	–	–
CEI8477	–	0,162	–
	–	(0,35)	–
CIR8477	–	–0,128	–
	–	(0,64)	–
IEA77	–	–	3,013
	–	–	(1,79)
Constante	0,746	0,870	0,446
	(2,25)	(1,52)	(1,55)
R^2	0,07	0,07	0,29
n	18	18	18

NOTE Les valeurs de « *t* » sont indiquées entre parenthèses.

AEI77 = exportations de toutes les filiales/ventes totales en 1977.

Les résultats de l'équation 3 montrent, quoique de façon peu convaincante (niveau de signification de 10 %), que la part de l'emploi détenue par les filiales canadiennes avait tendance à augmenter davantage dans les industries caractérisées par un coefficient élevé d'exportation et de ventes internes pour ce qui est des filiales et par un taux de croissance élevé du coefficient d'exportation pour l'ensemble du groupe.

Une analyse plus poussée révèle que les variables exprimant le degré d'intensité des échanges commerciaux et la

croissance de cet indicateur permettent de faire une distinction entre les industries caractérisées par une hausse ou une baisse de la part de l'emploi des filiales canadiennes (voir aussi le tableau 5-6). Une augmentation de l'intensité des échanges commerciaux fait croître la part de l'emploi des filiales canadiennes. Toutefois, il est évident, d'après les résultats rapportés au tableau 5-8, que ces variables ne permettent pas d'expliquer *l'ampleur* de la hausse ou de la baisse de la part de l'emploi.

Il existe de bonnes raisons de penser que la variation de la part de l'emploi de l'ensemble des filiales qui est détenue par les filiales canadiennes devrait être moins régulière que la variation de la part canadienne de l'emploi en Amérique du Nord. Compte tenu de la part relative des sociétés mères américaines dans les exportations du groupe et dans les échanges commerciaux avec le Canada, il n'est pas étonnant de constater l'existence d'une étroite corrélation entre l'augmentation du coefficient d'exportation du groupe et la part canadienne de l'emploi en Amérique du Nord. Il est rassurant de constater que cette corrélation est positive.

Enfin, même si la réduction des barrières commerciales au Canada n'a que peu ou pas d'effet sur la part de l'emploi détenue par les filiales canadiennes, la relation entre les deux n'est jamais négative. Ces modèles ne produisent aucun résultat qui permettrait de soutenir que la réduction des droits de douane au Canada entraînerait une exportation de l'emploi.

Données sur l'importance relative des changements dans la répartition de l'emploi à l'échelle internationale

À la deuxième section de ce chapitre, nous avons examiné les aspects géographiques et industriels de la redistribution de l'emploi au sein des multinationales américaines. Dans la présente section, nous tenterons de faire une comparaison entre la redistribution internationale de l'emploi qui est attribuable aux entreprises multinationales dans diverses industries et l'évolution de la répartition globale de l'emploi.

Cette comparaison nous permettra de voir si la redistribution internationale de l'emploi au sein des multinationales américaines va dans le même sens que la redistribution globale de l'emploi qui se produit dans l'ensemble d'un secteur industriel donné et, le cas échéant, si ce mouvement est plus ou moins prononcé.

Intuitivement, nous devrions nous attendre à ce que le profil de la redistribution de l'emploi au sein des multinationales dans une industrie en particulier reflète l'évolution de l'ensemble de l'industrie. Si l'avantage de produire dans une certaine région s'accentue, cela devrait attirer un certain nombre de nouvelles entreprises, locales et multinationales.

Même si le profil de redistribution devrait être sensiblement le même, il ne sera pas identique. Il y a plusieurs raisons à cela. Premièrement, certains pays ne permettent pas une participation majoritaire dans les filiales locales, de telle sorte que la croissance (ou le déclin) de l'emploi se produit dans des filiales à participation minoritaire ou dans des entreprises locales. Deuxièmement, le déplacement de la production ou d'une source d'approvisionnement vers l'étranger peut entraîner, à court terme, le recours à un fournisseur indépendant. Le processus de désintégration verticale se produit simultanément avec la relocalisation de la production.

Le recours à la sous-traitance varie selon les industries, mais ce mode d'opération est particulièrement répandu dans l'industrie du vêtement. Il peut aussi varier d'un pays à l'autre au sein d'une même industrie, selon qu'il existe ou non des sous-traitants locaux. Grunwald et Flamm en arrivent à la conclusion que :

> Dans tous les pays, il semble que le recours à des sous-traitants indépendants soit la façon la plus répandue d'exécuter les opérations d'assemblage dans l'industrie du vêtement. Dans le secteur de l'électronique, par contre, les opérations de montage sont habituellement effectuées par des filiales d'entreprises multinationales (p. 218). (Traduction)

Grunwald et Flamm rapportent que, dans l'industrie du vêtement, la proportion moyenne des importations américaines qui provenait de fournisseurs étrangers indépendants était de 88 % en 1978, variant de 99,7 % dans le cas de Singapour à 29,2 % dans le cas de la République Dominicaine (p. 211).

Bien entendu, si tous les changements qui surviennent dans les sources d'approvisionnement des multinationales font intervenir des sous-traitants indépendants, les variations dans la répartition de l'emploi au sein des multinationales ne seront pas corrélées avec les variations dans la répartition globale de l'emploi au sein de l'industrie en cause.

En ce qui a trait à la production interne (la production des filiales à participation majoritaire), le taux de changement de l'emploi dans les filiales des entreprises multinationales peut être plus ou moins rapide que celui des entreprises locales. On devrait normalement s'attendre à ce que les multinationales se contractent ou prennent de l'expansion plus rapidement que les entreprises locales. Mais les données présentées dans le chapitre 2 semblent indiquer le contraire.

Flamm (1984), Williamson (1986) et Grunwald et Flamm (1985) ont constaté qu'en neutralisant l'effet des différences dans les caractéristiques industrielles, la réaction à court terme des multinationales aux changements dans le coût relatif de la production locale est modeste – en termes absolus et relatifs – comparativement à celle des entreprises locales. Presque par définition, les multinationales devraient réagir davantage aux considérations d'ordre géographique à plus long terme.

On peut faire une vérification simple de ces hypothèses à l'aide du modèle suivant :

$$EM_{ijt} = a + b\,EN_{ijt}$$

où

EM_{ijt} = le changement en pourcentage dans l'emploi des filiales américaines à participation majoritaire dans le pays i et l'industrie j au cours de la période t, et

EN_{ijt} = le changement en pourcentage dans l'emploi total dans le pays i et l'industrie j au cours de la période t.

Si l'emploi dans les filiales est plus instable que dans les entreprises locales, alors $b > 1$. De toute évidence, le modèle peut aussi être utilisé pour vérifier s'il y a asymétrie dans la relation entre la croissance de l'emploi au sein des filiales et l'emploi global.

Certaines données sur les taux de croissance relatifs de l'emploi dans les filiales américaines à participation majoritaire et l'emploi total dans l'industrie des produits électriques sont présentées au tableau 5-9. Au cours des six années allant de 1977 à 1983, il y a eu des écarts importants entre ces deux variables. En Indonésie, par exemple, la croissance de l'emploi global a été de 10,3 % alors que dans les filiales d'entreprises multinationales américaines il a régressé de 9 % durant cette période.

L'estimation du modèle (1) à l'aide des données du tableau 5-9 donne un coefficient de corrélation de 0,49 et une valeur de $b = 0{,}83$, avec un écart-type de 0,35. L'hypothèse nulle selon laquelle $b = 0$ peut être rejetée à un niveau de confiance de 95 %, ce qui n'est pas le cas de l'hypothèse voulant que $b = 1$.

Pour vérifier l'hypothèse de l'asymétrie, le modèle (1) a été réécrit comme suit :

Tableau 5-9

Taux annuel moyen de croissance de l'emploi dans l'industrie des produits électriques, 1976-1983

	Taux de croissance	
	Emploi[1]	Filiales américaines[2]
Corée	3,7	7,4
Indonésie	10,3	–9,0
Hong Kong	6,6	–3,0
Malaisie	8.6	12,4
Philippines	12,7[3]	18,5[4]
Singapour	6,9	–0,6
Colombie	–1,6	0,7
Mexique	–1,2	8,8
Panama	5,2	0,0
Belgique	–3,3	–0,4
France	–0,4	–5,1
Allemagne	–1,0	–2,1
Pays-Bas	–2,2	–11,2
Royaume-Uni	–3,4	–13,2
Italie	–4,6	–4,2
Espagne	–1,2	–5,8
Irlande	3,8	13,7
Canada	2,4[5]	3,7
États-Unis	1,6	5,9[6]
Australie	–2,1	–5,7

1 Nations Unies, *Annuaire de statistiques industrielles*, vol. 1, parutions diverses.
2 Département du Commerce des États-Unis, 1981 et 1986.
3 Département du Commerce des États-Unis, 1976-1981.
4 Département du Commerce des États-Unis, 1977-1982.
5 Tiré de la publication n° 31-203 de Statistique Canada.
6 Emploi de la société mère américaine.

$$EM_{ijt} = a + b_1 ENP_{ijt} + b_2 ENN_{ijt}$$

où

$ENP_{ijt} = EN_{ijt}$ si $EN_{ijt} > 0$, et zéro autrement, et

$ENN_{ijt} = EN_{ijt}$ si $EN_{ijt} < 0$, et zéro autrement.

Nous avons trouvé que $b_1 = 0{,}56$ et que $b_2 = 1{,}82$, mais ni l'un ni l'autre n'est statistiquement différent de zéro. Malgré la différence entre les valeurs des coefficients (qui veut dire que, dans l'ensemble, les multinationales américaines prennent plus lentement de l'expansion et se contractent plus rapidement que les entreprises locales ou les autres multinationales dans cette industrie) l'hypothèse nulle d'une relation symétrique ne peut être rejetée.

Au tableau 5-10, nous présentons des données sur l'importance des variations de l'emploi au sein des multinationales américaines et de l'emploi total dans les pays développés et dans les pays moins développés. Les colonnes 1 et 2 font voir le taux de croissance de l'emploi pour 11 industries au cours d'une période de cinq ans (1977-1982), dans les pays moins développés et dans les pays développés respectivement. Les données de la colonne 3 peuvent être interprétées comme étant le changement en pourcentage dans le rapport entre l'emploi dans les pays moins développés (PMD) et l'emploi dans les pays développés (PD) au cours de la même période. Ainsi, le ratio d'emploi PMD/PD dans le secteur manufacturier a augmenté de 13,5 % entre 1977 et 1982.

Les colonnes 4 et 5 montrent le changement en pourcentage de l'emploi au sein des multinationales américaines dans les PMD et les PD respectivement. L'emploi dans les PMD ne comprend que celui des filiales à participation majoritaire. L'emploi dans les pays développés comprend celui des sociétés mères et celui des filiales à participation majoritaire. La colonne 6 fait voir le changement en pourcentage dans le ratio d'emploi PMD/PD des filiales américaines au cours de la période 1977-1982. Ainsi, le ratio d'emploi PMD/PD a changé de 10,9 % durant cette période. Dans la colonne 7, nous avons fait une comparaison entre le ratio d'emploi PMD/PD dans l'ensemble du secteur et pour les seules entreprises multinationales américaines. Dans le secteur manufacturier, le ratio de l'emploi global augmente dans une proportion qui dépasse de 24 % celui des multinationales américaines. Cela signifie que le déplacement de l'emploi vers les PMD au sein des entreprises multinationales américaines a été marginalement moins élevé que la même tendance dans l'ensemble du secteur manufacturier. Comme le montre la colonne 7, les déplacements relatifs de l'emploi varient beaucoup d'une industrie à l'autre. Ainsi, dans le secteur du textile, du vêtement et du cuir, le déplacement global de l'emploi des pays développés vers les pays moins développés a été environ 3,5 fois plus important que celui qui s'est opéré dans le sous-groupe des multinationales américaines. Des raisons ont été avancées précédemment pour tenter d'expliquer cet écart. Si les entreprises multinationales ont recours à des sous-traitants indépendants, les déplacements d'emploi tels que nous les avons mesurés seront plus restreints qu'en réalité et pourraient même être nuls. Une autre hypothèse plausible est que les multinationales occupent des

Tableau 5-10

Différences dans les taux de croissance de l'emploi des pays développés et des pays moins développés, emploi total au sein de l'industrie et des multinationales américaines, 1977-1982

	(1) Taux de croissance de l'emploi dans les PMD	(2) Taux de croissance de l'emploi dans les PD	(3) (1) – (2)	(4) Taux de croissance de l'emploi des filiales établies dans les PMD	(5) Taux de croissance de l'emploi des filiales et des sociétés mères situées dans les PD	(6) (4) – (5)	(7) (3)/(6)
Pétrole brut et gaz naturel	42,9	71,8	–28,9	–13,5	101,3	–114,8	0,5
Fabrication	6,6	–6,9	13,5	2,3	–8,6	10,9	1,24
Aliments, boissons et tabac	–1,1	–4,0	2,9	–4,1	–0,7	–3,4	0,00
Textile, vêtement et cuir	41,7	–12,4	54,1	–14,1	–29,5	15,4	3,51
Produits du bois, meubles	23,5	–15,4	38,9	15,8	–26,6	42,4	0,92
Papier et produits connexes	11,1	–10,5	21,6	24,9	–20,3	45,2	0,48
Produits chimiques, pétrochimie et plastiques	14,6	–4,0	18,6	6,4	12,6	–6,2	0,00
Caoutchouc et produits en plastique	13,6	–1,0	14,6	–5,2	–30,8	25,6	0,57
Produits non métalliques	20,7	–10,8	31,5	3,4	–13,4	16,8	1,88
Métaux primaires	4,2	–16,2	20,4	–1,9	–46,0	44,1	0,46
Fabrication de produits en métal et machines	10,2	–3,1	13,3	9,2	–3,4	12,6	0,73

SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1981 et 1985; et Nations Unies, *Annuaire de statistiques industrielles*, vol. 1, 1983.

segments de l'industrie où il y a moins à gagner en déplaçant la production, ou encore que ces entreprises sont plus lentes à rajuster leurs opérations.

Les secteurs du papier et des métaux primaires présentent une situation qui est à l'opposé de la précédente, avec un déplacement de l'emploi au sein des multinationales deux fois plus important que dans l'ensemble du secteur.

Déplacement international de la production – Observations tirées des données sur les exportations

Dans la présente section, nous mesurons le changement dans la répartition internationale de la production au sein des entreprises multinationales américaines à partir des données sur les parts du marché d'exportation recueillies par le département du Commerce des États-Unis lors d'enquêtes annuelles et spéciales. L'analyse débute par un commentaire sur l'évolution de la proportion des exportations de l'ensemble des entreprises multinationales (sociétés mères et filiales à participation majoritaire) qui est détenue par les filiales canadiennes à participation majoritaire au cours de la période 1966-1985.

Les données sur la part des exportations des entreprises multinationales détenue par les filiales établies au Canada durant la période 1966-1985 figurent au tableau 5-11. Comme on peut le voir, la part des filiales manufacturières canadiennes est passée de 10,4 % en 1966 à 12,2 % en 1984. Dans ce groupe, on constate que l'augmentation a été de 90 % dans l'industrie du matériel de transport, alors qu'il y a eu diminution de 47 % dans le cas des autres industries manufacturières (principalement les produits de la forêt). Bien que le montant en cause ne soit pas très élevé en valeur absolue, il y a eu également une baisse marquée, en pourcentage, de la part des exportations totales des entreprises multinationales de l'industrie des aliments et produits connexes détenue par les filiales canadiennes (de 86 % entre 1966 et 1984).

Pour la période 1977-1984, nous avons constaté une diminution de la proportion des exportations des groupes détenue par les filiales canadiennes dans les industries des aliments et produits connexes, des métaux primaires et des produits métalliques, et des autres industries manufacturières, alors qu'il y a eu augmentation dans l'industrie des produits chimiques, celle des machines non électriques et celle du matériel de transport. La part des filiales canadiennes dans l'industrie des machines électriques semble être demeurée à peu près la même.

L'interprétation des changements qui surviennent dans la répartition des exportations n'est pas sans présenter certaines ambiguïtés. Ainsi, il est possible que les filiales d'un pays acquièrent une plus grande part des exportations tout en étant à l'origine d'une plus faible part de la valeur ajoutée de l'ensemble du groupe. La production des entreprises américaines à l'étranger dans le secteur de l'électronique fournit un bon exemple à cet égard. Comme il ressort de l'analyse des chapitres 1 et 2, ce phénomène n'a cessé de prendre de l'ampleur au cours des dernières années.

Tableau 5-11

Part des exportations totales des sociétés mères et des filiales à participation majoritaire (groupe) détenue par les filiales canadiennes à participation majoritaire

En pourcentage

	1966	1977	1982	1983	1984	1985[P]
Aliments et produits connexes	9,8	5,8	1,7	1,7	1,4	2,0
Produits chimiques et produits connexes	6,6	2,4	S	3,4	3,5	3,6
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	3,1	12,9	5,1	7,5	9,2	10,2
Machines	3,9	2,9	S	3,2	3,4	3,3
Machines non électriques	–	3,0	S	3,7	3,9	3,5
Machines électriques et électroniques	–	2,9	2,5	2,6	2,6	2,9
Matériel de transport	15,2	22,3	23,5	26,4	28,9	26,1
Autres industries manufacturières	18,4	13,7	9,1	9,3	9,8	10,0
Ensemble du secteur manufacturier	10,4	11,3	9,4	11,1	12,2	11,9

P Figures préliminaires.

S Données supprimées pour éviter de dévoiler des chiffres propres à des entreprises particulières.

SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1975, tableau K-1; 1981, tableaux III.H.4 et III.H.5; 1985, tableaux III.E.4 et III.E.5; et 1986*a*, 1987*a* et 1987*b*, tableaux 37, 38 et 57.

Une augmentation de la production à l'étranger au sein des entreprises américaines signifie qu'il y a augmentation des exportations de biens intermédiaires de la société mère vers les filiales situées dans les pays en développement. La part des exportations totales de l'entreprise qui est détenue par la société mère peut ainsi augmenter même si sa proportion de la valeur ajoutée n'augmente pas. Si les filiales canadiennes ne sont pas engagées dans des activités de production à l'étranger dans la même mesure que leur société mère, la part des exportations détenue par les filiales canadiennes peut diminuer en dépit du fait que leur part de la valeur ajoutée demeure constante[3].

Dans certaines industries, il y a eu une augmentation marquée du commerce des biens intermédiaires entre les sociétés mères américaines et leurs filiales situées dans les PMD, en particulier dans l'industrie de l'électronique. Les exportations de matériel électronique (qui entre dans la catégorie des machines électriques dans notre tableau) des sociétés mères vers les filiales à participation majoritaire des PMD a augmenté de 258 % entre 1977 et 1984. Les importations des sociétés mères en provenance de leurs filiales des PMD ont par ailleurs augmenté de 203 %[4].

Les données limitées dont nous disposons indiquent que les filiales canadiennes n'ont pas suivi cette tendance. Entre 1977 et 1984, les ventes de matériel électronique par des filiales canadiennes aux pays autres que les États-Unis ont régressé de 5 % alors que les ventes à destination des États-Unis ont augmenté de 190 %. À moins que le profil des expéditions à l'étranger des filiales canadiennes ne se soit modifié sensiblement en faveur des pays moins développés ou que l'exportation de biens semi-finis destinés à une transformation ultérieure ne soit exclue des données sur les ventes, on peut en conclure que les filiales canadiennes dans l'industrie des machines électriques n'ont pas procédé à un transfert de la production vers les filiales (ou d'autres entreprises) situées dans les PMD.

Si on exclut l'effet des exportations accrues de biens semi-finis entre les sociétés mères américaines et leurs filiales des PMD, la part des exportations de l'ensemble du groupe détenue par les filiales canadiennes a augmenté. Ainsi, dans l'industrie des machines électriques, lorsqu'on retranche des exportations totales des entreprises multinationales américaines celles qui sont effectuées par la société mère vers les filiales situées dans les PMD, la part des filiales canadiennes passe de 2,9 à 3,0 % en 1977 et de 2,6 à 3,0 % en 1984. Si on élimine en outre les exportations des filiales des PMD vers la société mère aux États-Unis, la part des filiales canadiennes augmente à 3,6 % en 1977 et à 3,9 % en 1984.

Cet exemple met en relief le fait qu'il n'y a pas nécessairement de lien entre les variations dans la part des exportations détenue par les filiales canadiennes et les changements dans l'attrait relatif du Canada comme site d'implantation pour les multinationales américaines. Il demeure cependant qu'un tel lien peut exister. Cette éventualité soulève la question de savoir si les entreprises locales et les autres entreprises étrangères ont les mêmes perceptions et réagissent de la même façon.

Une première réponse à cette question se trouve dans les données du tableau 5-12, qui montre la proportion des exportations mondiales qui est détenue par le Canada. Pour la période 1977-1983, la diminution de la part du Canada dans l'industrie des aliments et produits connexes et celle des métaux primaires et des produits métalliques ne s'accompagne pas d'une baisse dans la part canadienne de l'ensemble des exportations mondiales. Il s'ensuit que, dans ces deux industries, les exportations des filiales des entreprises multinationales américaines ont été remplacées par des exportations en provenance d'entreprises locales et d'autres entreprises étrangères établies au Canada[5].

Dans les autres industries manufacturières, la part des exportations détenue par les filiales canadiennes au sein des multinationales américaines et la part du Canada dans l'ensemble des exportations mondiales ont diminué dans la même proportion entre 1977 et 1983. Par conséquent, les parts respectives du marché mondial détenues par les filiales de multinationales américaines et par les autres entreprises établies au Canada ont reculé au cours de la période dans cette industrie[6].

Ces conclusions sont corroborées par les données du tableau 5-13 qui portent sur la proportion des exportations canadiennes attribuable aux filiales américaines. La part des filiales a diminué dans l'industrie des aliments et produits connexes et dans celle des métaux primaires et des produits métalliques, alors qu'elle a augmenté légèrement dans les autres industries manufacturières.

La part des exportations canadiennes attribuable aux filiales d'entreprises américaines a aussi diminué dans certaines industries (dont celles du matériel de transport et des machines) où les filiales ont accaparé une plus grande part des exportations au sein de leur entreprise. On peut en conclure que si le taux de croissance des exportations de ces filiales a été moins élevé que le taux de croissance des exportations canadiennes en général, il a tout de même été plus marqué que celui de leurs sociétés mères et/ou des filiales de ces entreprises dans les autres pays. Encore une fois, cela illustre le fait que les conclusions que l'on peut tirer au sujet du comportement des multinationales et de leur « performance » dépend du critère de comparaison employé.

Tableau 5-12

Part canadienne des exportations mondiales des entreprises multinationales (économies de marché), 1966-1983

En pourcentage

	1966[1]	1977[1]	1979[2]	1982[2]	1983[2]
Aliments et produits connexes	2,8	1,7	2,0	2,5	2,5
Produits chimiques et produits connexes	3,1	2,5	2,5	2,8	3,0
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	6,1	3,9	3,5	4,0	4,3
Machines	2,6	1,9	2,1	2,3	2,3
Machines non électriques	2,4	2,2	2,5	2,6	2,7
Machines électriques et électroniques	3,1	1,3	1,4	1,7	1,8
Matériel de transport	6,7	8,6	7,2	8,4	10,1
Autres industries manufacturières	3,5	4,7	2,6	3,0	3,2
Ensemble du secteur manufacturier	4,0	4,1	3,3	3,8	4,2

1 Lipsey et Kravis, 1985, tableau A-6 et 1986, tableau U-6.
2 Compilations spéciales de Statistique Canada.

Tableau 5-13

Part des exportations canadiennes détenue par les filiales à participation majoritaire, 1966-1983

En pourcentage

	1966	1977	1982	1983
Aliments et produits connexes	28,0	26,0	6,4	7,0
Produits chimiques et produits connexes	49,5	22,6	S	27,8
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	4,2	24,5	10,5	11,6
Machines	36,2	35,2	S	28,7
Machines non électriques	–	30,5	S	27,4
Machines électriques et électroniques	–	47,8	33,1	31,1
Matériel de transport	83,3	83,1	79,0	80,4
Autres industries manufacturières	60,6	30,4	35,7	32,5
Ensemble du secteur manufacturier	45,2	48,6	45,3	48,2

S Données supprimées pour éviter de dévoiler des chiffres propres à des entreprises particulières.
SOURCE Lipsey et Kravis, 1985, tableau A-6; département du Commerce des États-Unis, 1985, tableaux III.E.4 et III.E.5; 1986*a*, tableaux 37 et 38; et compilations spéciales de Statistique Canada.

L'évolution de la part des exportations revenant aux filiales canadiennes au cours de la période 1977-1984 se révèle légèrement plus favorable que celle de la part de l'emploi. Dans l'ensemble du secteur manufacturier, la part de l'emploi total au sein des entreprises multinationales détenue par les filiales canadiennes a *chuté* de 14 % au cours de cette période (voir le tableau 5-5). Par contre, la part des exportations des entreprises multinationales détenue par les filiales canadiennes a *augmenté* de 8 % (voir le tableau 5-11). Au niveau sectoriel, la part des exportations détenue par les filiales canadiennes a augmenté davantage (ou diminué moins) que la part correspondante de l'emploi dans toutes les industries énumérées au tableau 5-11, sauf celle des aliments et produits connexes et celle des métaux primaires et des produits métalliques. Considérés simultanément avec les données sur la part des exportations détenue par les sociétés mères américaines, ces résultats viennent renforcer l'argument voulant que la plus grande partie de la baisse observée dans la part de l'emploi des filiales canadiennes au sein des entreprises multinationales puisse être attribuée à

des différences de nature cyclique entre les économies canadiennes et américaines.

Des données sur la part des sociétés mères américaines dans les exportations de l'ensemble des entreprises multinationales au cours de la période 1966-1985 sont présentées au tableau 5-14. Entre 1966 et 1977, la part des exportations détenue par la société mère a reculé sensiblement dans tous les secteurs industriels. Ce déclin a été décrit et analysé par Lipsey et Kravis (1982, 1985), qui en sont venus à la conclusion qu'entre 1966 et 1977, la compétitivité des États-Unis dans le secteur de la fabrication a diminué. Les multinationales américaines furent en mesure de conserver leur position concurrentielle (part des exportations mondiales, voir le tableau 4-1) en transférant une partie de leurs activités de production des sociétés mères américaines vers des filiales étrangères capables de produire à moindre coût.

Comme le montre le tableau 5-14, le déclin de la part des exportations de produits manufacturés attribuable aux sociétés mères américaines ne s'est pas prolongé après 1977. La diminution dans certaines industries (produits chimiques, machines non électriques) est compensée par un gain dans d'autres (aliments et produits connexes, machines électriques, matériel de transport). Bien qu'une part constante des exportations ne signifie pas nécessairement une part constante de la valeur ajoutée, les données sur les exportations ne soutiennent pas l'hypothèse d'une baisse continue de la compétitivité des sociétés mères américaines et d'une augmentation correspondante de l'approvisionnement à l'étranger au cours de la période 1977-1984.

Les données sur les parts de l'emploi et des exportations concordent à peu près sur ce point. Comme l'indique le tableau 5-3, la part de l'emploi qui est détenue par la société mère américaine dans le secteur manufacturier a augmenté de 3 % entre 1977 et 1984. Mais il est également évident que, tant dans l'ensemble du secteur que sur une base individuelle, la part de l'emploi détenue par les sociétés mères a eu tendance à s'accroître davantage ou à diminuer moins que la part des exportations. Une analyse de régression révèle qu'en moyenne, une société mère qui a une part inchangée des exportations accuse une augmentation de 2,9 % dans sa part de l'emploi[7].

En somme, les données sur la répartition des exportations pour la période 1977-1984 signifient que la décentralisation de la production amorcée par les multinationales au cours de la période 1966-1977 n'a pas continué. En fait, elles ajoutent du poids à l'hypothèse voulant que l'augmentation observée de la part de l'emploi des sociétés mères est une conséquence des différences qui existent au niveau de la productivité et du cycle économique entre les États-Unis et les autres pays plutôt que le résultat d'un mouvement de centralisation de la production.

Certaines conclusions intéressantes peuvent être tirées du profil d'exportation des sociétés mères vers leurs filiales

Tableau 5-14

Part des exportations de la société mère et des filiales à participation majoritaire détenue par la société mère, 1966-1985

En pourcentage

	1966[1]	1977[2]	1982[3]	1983[4]	1984[5]	1985[P 6]
Aliments et produits connexes	50,4	44,8	42,1	51,6	56,5	56,0
Produits chimiques et produits connexes	66,8	51,9	47,2	44,5	46,3	46,2
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	77,0	55,1	64,0	58,4	57,2	54,3
Machines	62,9	53,6	57,1	54,2	54,5	52,0
Machines non électriques	–	53,5	54,0	47,4	50,4	48,0
Machines électriques et électroniques	–	53,8	61,2	62,6	59,5	57,9
Matériel de transport	59,4	50,5	50,1	51,8	53,4	56,6
Ensemble du secteur manufacturier	61,8	52,0	53,1	51,5	52,2	52,6

P Figures préliminaires.
1 Lipsey et Kravis, tableaux A-4 et A-6, et département du Commerce des États-Unis, 1975, tableaux L-3 et L-4.
2 Département du Commerce des États-Unis, 1981, tableaux III.H.2 et III.T.2.
3 Département du Commerce des États-Unis, 1985, tableaux III.E.2 et III.P.1.
4 Département du Commerce des États-Unis, 1986*a*, tableaux 35 et 57.
5 Département du Commerce des États-Unis, 1987*a*, tableaux 35 et 57.
6 Département du Commerce des États-Unis, 1987*b*, tableaux 35 et 57.

canadiennes. Dans l'imposante étude qu'il a publiée en 1972, Horst a constaté (sur la base de données de 1963) que la proportion des ventes totales des États-Unis au Canada (les exportations au Canada plus les ventes des filiales à participation majoritaire) représentée par les exportations en provenance des États-Unis était plus faible dans les industries où la protection tarifaire au Canada était élevée. Les résultats obtenus par Horst signifient qu'une diminution de la protection tarifaire au Canada donnerait lieu à une augmentation des importations en provenance des États-Unis au détriment de la production des filiales américaines[8]. C'est évidemment ce que plusieurs craignent. Il est intéressant, alors, de chercher à savoir si une relation semblable à celle mise en évidence par Horst avec des données de 1963 tient toujours à notre époque. Autrement dit, est-ce que le niveau des droits tarifaires au Canada a toujours une incidence sur l'emplacement de l'établissement à partir duquel une entreprise américaine approvisionne le marché canadien ?

Pour répondre à cette question, nous avons estimé le modèle suivant :

$$ln[(PEAXC77/(PEXAC77 + TAS77)] = a_0 + a_1\, ln(1 + TR77)$$

où

PEXAC77 = les exportations des sociétés mères américaines vers leurs filiales canadiennes en 1977;

TAS77 = les ventes des filiales canadiennes; et

TR77 = le rapport entre les droits de douane payés sur les importations et la valeur des importations imposables en 1977.

Le modèle a été estimé pour 18 industries, et la proportion des importations entrant en franchise de droits est aussi utilisée comme variable explicative. Les résultats sont sans équivoque. Les variables liées à la protection tarifaire ne s'approchent jamais du seuil de signification statistique. On peut en déduire qu'il n'existe plus de tendance à se tourner vers les sources d'approvisionnement locales dans les industries protégées par des tarifs élevés.

Mais ces résultats ne sont pas suffisants pour invalider les constatations antérieures de Horst. En effet, ils s'appuient sur des données provenant d'autres sources et ne neutralisent pas l'effet d'autres facteurs (comme la taille relative du marché)[9]. De plus, il se peut que les sociétés mères américaines n'approvisionnent pas le marché canadien à partir d'autres sources situées dans des pays tiers et que cet effet ne soit pas détecté. Quoi qu'il en soit, ces résultats concordent avec l'hypothèse voulant que les investissements dans des filiales au Canada comportent un important élément de coûts irrécupérables – qui ne pourraient être « rapatriés » advenant une cessation des activités au Canada. Par conséquent, un abaissement des droits tarifaires au Canada entraînerait un plus grand commerce dans les deux directions, sans changement significatif dans le rapport entre les exportations des sociétés mères et les ventes des filiales.

6 Changements dans l'organisation de la production

Introduction

Comme nous l'avons conclu précédemment, la libéralisation des échanges favorise la spécialisation internationale par secteur, par gamme de produits et par étape de production. La spécialisation intrasectorielle suppose une augmentation des importations et des exportations par rapport aux ventes locales. La spécialisation par gamme de produits suppose une augmentation de la part des produits finis dans les échanges totaux.

Les conséquences de la spécialisation par étape de production dépendent de l'étape à laquelle se produit la spécialisation. D'un côté, il y a l'économie « d'entrepôt », dans laquelle des filiales locales ou d'autres entreprises se spécialisent dans la distribution. Cette forme de spécialisation s'accompagne d'une augmentation des importations de produits finis par rapport aux ventes intérieures, mais il n'y a pas d'augmentation des exportations. La spécialisation à une étape de production antérieure entraînerait une augmentation équilibrée des échanges de produits semi-finis.

À l'autre extrême, on retrouve la situation où les filiales locales se spécialisent dans les premières étapes de la production. Cette situation se caractérise par une propension à l'exportation et un ratio valeur ajoutée/ventes relativement élevés ainsi que par une pénétration relativement faible des importations sauf pour les produits finals importés pour la consommation locale. La spécialisation à des étapes ultérieures de la production pourrait entraîner, mais pas forcément, une plus grande pénétration des importations, des échanges plus équilibrés avec la société mère et un plus faible ratio valeur ajoutée/ventes.

On trouvera des données sur chacun de ces aspects dans les sections qui suivent. Nous examinons l'hypothèse voulant que les filiales canadiennes se spécialisent verticalement dans les étapes situées en aval (distribution) du processus de production et que, par conséquent, le Canada est en voie de devenir une économie « d'entrepôt ».

La spécialisation doit être associée à une plus grande échelle d'exploitation, du moins au niveau de chacune des gammes de produits ou de chacune des étapes de production. Cela peut vouloir dire des usines de plus grande taille et un plus grand effectif par usine. Nous examinons des statistiques sur les effectifs par filiale au Canada et ailleurs. Même si, au niveau du produit, le rapport entre l'effectif par filiale et l'échelle de production est incertain, les résultats sont néanmoins instructifs.

La rationalisation est aussi associée à une augmentation du ratio ventes/valeur ajoutée ou du ratio ventes/rémunération des effectifs. Nous traitons des causes de cette association ainsi que des données sur les changements observés dans le ratio ventes/rémunération des employés dans les filiales situées au Canada et dans les autres pays développés entre 1966 et 1984.

Les sections suivantes traitent des indicateurs de rationalisation liées au commerce extérieur. Nous examinons la propension à l'exportation et les effets qui en découlent. La question de la balance commerciale entre les filiales et les entreprises mères est abordée plus loin. Nous analysons certaines données portant sur l'évolution du pourcentage des échanges représenté par les produits finis.

Nous présentons relativement peu de nouvelles données sur les changements dans l'organisation ou la stratégie des multinationales. Un indicateur possible de la délégation de responsabilités pour des gammes de produits entières serait l'augmentation dans la proportion des activités de R-D de l'ensemble du groupe qui est réalisée dans les grandes filiales situées dans les pays développés. Pour jeter un peu de lumière sur la question et parce que la répartition internationale des activités de R-D présente un intérêt en soi, nous examinons cet aspect plus loin.

Une économie « d'entrepôt » ?

On entend souvent dire que la libéralisation des échanges fera de l'économie canadienne une économie « d'entrepôt ». Cette affirmation est fondée sur la notion voulant que les entreprises sous contrôle étranger produisent au Canada uniquement pour éviter les barrières tarifaires locales. Dans ces circonstances, l'élimination des tarifs ferait aussi disparaître l'incitation à produire au Canada. Les filiales canadiennes qui continueraient à exister seraient limitées à une fonction de distribution ou d'entreposage, d'où l'expression économie « d'entrepôt ».

Bien qu'une bonne partie de la présente étude soit consacrée à l'examen du rapport entre les changements dans les tendances du commerce extérieur et l'emplacement des activités de production des multinationales, il est utile d'examiner brièvement les activités de vente en gros. Les études sur les investissements étrangers directs d'origine américaines renferment des renseignements sur la vente en gros de biens durables et non durables. On peut calculer la proportion de l'effectif des filiales dont l'activité principale est la vente en gros par rapport aux effectifs locaux de l'ensemble des filiales pour un grand nombre de pays et diverses années. Ce calcul exclut les opérations de vente en gros des filiales dont ce n'est pas l'activité principale, ce qui pourrait entraîner une sous-estimation de la fraction globale de l'effectif des filiales affectée à la vente en gros.

On trouvera au tableau 6-1 les parts respectives de la vente en gros de biens durables et de biens non durables dans l'effectif des filiales. Les données présentées font ressortir que :

- La proportion de l'emploi dans la vente en gros est plus grande dans les pays développés que dans les pays moins développés.

- La proportion de l'emploi dans la vente en gros est plus grande en Europe et dans les pays développés en général qu'au Canada.

- La proportion de l'emploi dans la vente en gros a augmenté dans tous les pays développés, y compris en Europe, depuis 1966.

- Les effectifs des filiales qui sont affectés à des activités de vente en gros ont augmenté par rapport aux effectifs affectés à la fabrication dans tous les pays développés y compris le Canada, le taux d'augmentation étant légèrement plus lent au Canada entre 1977 et 1984 alors qu'il a été légèrement plus rapide entre 1966 et 1984.

Par conséquent, une plus forte proportion de l'effectif des filiales affectée à la vente en gros serait la caractéristique d'une économie avancée plutôt que d'une économie tronquée. Dans l'ensemble, les filiales situées au Canada ne sont certainement pas plus axées sur la distribution et moins axées sur la fabrication que les filiales européennes. Il semble que la croissance économique s'accompagne d'une augmentation de la proportion des effectifs qui est affectée aux activités de vente en gros et peut-être à d'autres activités de distribution. Ce résultat est peut-être aussi attribuable, en partie, à une différence dans les taux de croissance de la productivité au niveau de la fabrication et de la vente en gros. Quelles que soient les raisons de cette tendance, l'expérience récente du Canada semble assez conforme à celle des autres pays développés.

L'effectif par filiale

Selon le scénario de rationalisation présenté plus haut, la libéralisation des échanges devrait donner lieu à une réduction de nombre d'usines au pays et à une augmentation de la taille des usines restantes. Compte tenu de la technologie, cette transformation suppose une augmentation de l'effectif par usine. La rationalisation pourrait aussi entraîner une spécialisation par gamme de produits ou par étape de production *à l'intérieur* des usines de telle façon que, même si on assiste à une réduction du nombre de gammes de produits ou d'étapes de production, le nombre d'usines

Tableau 6-1

Importance relative de l'effectif affecté à la vente en gros dans les filiales à participation majoritaire des entreprises multinationales américaines, 1966, 1977 et 1984

	Pourcentage de l'effectif des filiales dans la vente en gros						Emploi dans la vente en gros en pourcentage de l'emploi dans la fabrication		
	Biens durables			Biens non durables					
	1966[1]	1977	1984	1966[1]	1977	1984	1966[1]	1977	1984
Canada	2,2	5,5	4,0	0,2	0,6	0,9	3,5	6,3	8,9
Pays développés	3,9	5,9	7,3	1,0	1,5	2,6	6,6	10,3	14,8
Europe	4,6	6,7	7,9	1,2	1,7	3,1	7,3	10,9	15,2
Pays en développement	4,3	2,9	3,5	1,7	1,1	1,7	12,2	6,0	7,5

1 En supposant que la proportion entre les biens durables et non durables observée en 1977 se maintient.
SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1975, tableau K-1; 1981, tableau III.G.4; et 1987*a*, tableau 47.

Tableau 6-2

Nombre d'employés par filiale à participation majoritaire, 1977 et 1983

	Aliments et produits connexes		Produits chimiques et produits connexes		Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques		Machines non électroniques		Machines électriques et électroniques		Matériel de transport		Autres industries manufacturières	
	1977	1983	1977	1983	1977	1983	1977	1983	1977	1983	1977	1983	1977	1983
Canada	610	589	326	388	308	264	382	369	632	634	1 610	1 818	459	417
Europe	647	611	344	356	379	334	727	625	1 095	806	3 561	2 510	452	449
France	791	774	329	349	263	231	1 043	848	913	484	3 544	945	510	579
Allemagne	636	717	421	487	554	548	854	922	1 476	1 300	7 793	9 557	411	466
Pays-Bas	410	458	310	318	374	370	440	312	408	236	S	300	S	130
Royaume-Uni	1 481	1 340	553	501	476	343	827	546	1 102	522	4 352	2 497	669	604
Espagne	477	410	266	253	226	258	561	506	2 377	2 217	2 474	2 775	260	275
Suède	S	350	79	127	123	175	571	840	S	S	170	S	275	217
Australie	430	427	269	337	171	121	274	246	445	460	2 833	S	318	S
Amérique latine	673	609	335	357	440	455	518	546	651	849	1 976	1 871	651	603
Autres pays d'Asie et du Pacifique	S	897	293	292	214	206	857	513	1 426	1 504	S	569	S	802
Pays en développement	675	648	313	331	400	402	552	532	945	1 122	1 785	1 555	679	632
Pays développés	601	583	325	354	341	301	635	555	924	734	2 747	2 293	445	436

S Données supprimées pour éviter de dévoiler des chiffres propres à des entreprises particulières.

SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1981, tableau III.G.3; 1986, tableau 46; et compilations spéciales du Bureau de l'analyse économique du département du Commerce des États-Unis.

pourrait ne pas diminuer et l'effectif par usine n'augmenterait pas nécessairement.

Dans la présente section, nous examinons les changements observés dans l'effectif moyen par filiale à participation majoritaire, au Canada et dans d'autres pays, entre 1977 et 1983. Les changements dans l'effectif par filiale, c'est-à-dire l'effectif au niveau de l'entreprise, ne s'accompagnent pas nécessairement de changements équivalents au niveau de l'usine. La rationalisation dans des filiales qui possèdent plusieurs usines peut supposer une réduction du nombre d'usines au pays et une augmentation de l'effectif par usine (pour une technologie donnée), avec une augmentation ou une diminution de l'effectif au niveau de l'ensemble de la filiale. Il en va de même des filiales n'ayant qu'une seule usine qui sont en mesure de faire une rationalisation par gamme de produits ou par étape de production.

Bien que le lien entre l'effectif par filiale et la rationalisation soit plutôt faible et que des erreurs d'interprétation puissent se produire en raison des différences entre les pays dans le nombre de filiales par entreprise mère dans un secteur donné, le changement du nombre de salariés par filiale est néanmoins un mécanisme d'adaptation économique que l'on peut comparer d'un pays à l'autre au sein du même secteur.

Nous présentons, au tableau 6-2, des données sur l'effectif moyen par filiale à participation majoritaire, par industrie, dans divers pays en 1977 et 1983. Le tableau 6-3 fait voir une comparaison entre le Canada et l'ensemble des pays développés. Il ressort de ces tableaux que : a) l'effectif par filiale canadienne à participation majoritaire en 1977 était comparable à la moyenne des pays développés dans trois industries (aliments et produits connexes, produits chimiques et produits connexes, et autres industries manufacturières), il était inférieur dans quatre industries (première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques), machines non électriques, machines électriques et électroniques et matériel de transport), et il était plus important dans un secteur (pétrole); b) l'effectif moyen par filiale canadienne à participation majoritaire a augmenté par rapport à la moyenne des pays développés dans quatre industries (produits chimiques et produits connexes, machines non électriques, machines électriques et électroniques et matériel de transport), alors qu'il a diminué dans les trois autres.

Les industries dans lesquelles l'effectif moyen des filiales canadiennes a baissé par rapport à la moyenne des pays développés étaient aussi celles où la part détenue par les filiales canadiennes dans les exportations du groupe (société mère et ensemble des filiales) a diminué (voir le tableau 5-11). Ce sont aussi les industries où la propension des filiales canadiennes à exporter a diminué par rapport à celle de l'ensemble des filiales des pays développés (tableau 6-8). Il y a donc un certain lien entre la participation au commerce extérieur et la taille moyenne des filiales.

Tableau 6-3

Emploi par filiale à participation majoritaire, Canada et pays développés, 1977-1983

	Canada/pays développés		
	1977	1983	Différence
Aliments et produits connexes	1,02	1,01	–0,01
Produits chimiques et produits connexes	1,00	1,10	0,10
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	0,90	0,87	–0,03
Machines non électriques	0,60	0,67	0,07
Machines électriques et électroniques	0,68	0,86	0,18
Matériel de transport	0,59	0,79	0,20
Autres industries manufacturières	1,03	0,96	–0,07
Pétrole	1,10	1,36	0,20

SOURCE Même qu'au tableau 6-2.

Le ratio ventes/rémunération des employés

Nous avons conclu au chapitre 3 qu'une diminution du ratio valeur ajoutée/expéditions était un indice de spécialisation. Les données sur les filiales américaines que nous avons utilisées dans la présente étude ne permettent pas de calculer ce ratio. Par contre, nous avons pu calculer le ratio rémunération des employés/ventes (ou l'inverse). L'interprétation de ce ratio fait l'objet de la présente section. D'abord, nous donnons deux exemples très simples des effets respectifs de la spécialisation horizontale et de la spécialisation verticale sur le ratio ventes/rémunération des employés. Ensuite, nous présentons et nous commentons les valeurs calculées de ce ratio pour le Canada et d'autres régions, pour les années 1966, 1977 et 1984.

Nous commençons par l'exemple d'une filiale qui a deux gammes de produits, 1 et 2. Les ventes de chacune d'elles représentent 100 $, qui se répartissent également entre la rémunération des employés (50 $) et le coût des autres

intrants (50 $). Les ventes se limitent au marché intérieur. Le ratio des ventes à la rémunération des employés est égal à 2. Supposons maintenant qu'il y a des échanges commerciaux et que la filiale se spécialise dans la gamme 1. Elle répond à la demande intérieure pour les produits de la gamme 2 en recourant à l'importation. Avec des rendements d'échelle constants, les mêmes intrants d'une valeur de 200 $ produisent maintenant pour une valeur de 200 $ de produits de la gamme 1, dont la moitié est exportée. Les ventes totales sont maintenant de 300 $ (ventes intérieures des gammes 1 et 2 de 100 $ chacune plus 100 $ en exportations de produits de la gamme 1). Le ratio des ventes à la rémunération des effectifs monte à 3. L'augmentation serait encore plus grande avec des rendements d'échelle croissants. Notons que si la gamme 2 est importée par une autre filiale, spécialisée dans la vente en gros, les effets de cette rationalisation ne se répercuteront pas sur le ratio ventes/rémunération des employés, que ce soit dans la filiale de fabrication ou à l'échelle de l'industrie.

On trouve des résultats semblables dans le cas d'une spécialisation verticale. Prenons une filiale qui a une seule gamme de produits et deux étapes de production. La rémunération des employés est de 50 $ à chaque étape, tout comme le coût des autres intrants. La production a une valeur de 200 $ et est vendue sur le marché intérieur. Supposons maintenant que le commerce extérieur est permis et que la filiale se spécialise dans l'étape 1. Appliqués à l'étape 1, les intrants d'une valeur de 200 $ donnent maintenant une production d'une valeur de 200 $ à l'étape 1 (en supposant des rendements d'échelle constants), laquelle est entièrement exportée. La filiale répond à la demande intérieure pour le produit fini, d'une valeur de 200 $, en recourant à des importations. Le ratio ventes/rémunération des effectifs augmente donc de 2 à 4.

Tandis qu'une augmentation du ratio ventes/rémunération des employés peut traduire une rationalisation des activités intérieures comportant une valeur ajoutée, comme dans les exemples précédents, elle peut aussi correspondre à un simple transfert à l'étranger d'activités intérieures comportant une valeur ajoutée. Dans la terminologie plutôt péjorative du chapitre 1, l'augmentation du ratio ventes/rémunération des employés peut aussi signifier que l'industrie en question se « vide ». Pour compliquer encore les choses, les activités créatrices de valeur dans une industrie intérieure peuvent être transférées à une autre industrie *intérieure*, ce qui laisse inchangée la valeur ajoutée intérieure totale.

Afin de déterminer si la production intérieure fait l'objet d'une rationalisation à l'échelle internationale ou est simplement transférée à l'étranger, il faut disposer de renseignements supplémentaires. Les données sur le commerce extérieur sont utiles à cet égard. Une augmentation du ratio ventes/rémunération des employés conjuguée à une augmentation du ratio exportations/ventes suffit pour confirmer qu'il y a rationalisation fondée sur le commerce extérieur. Une augmentation des ratios ventes/rémunération des effectifs et importations/ventes sans augmentation du ratio exportations/ventes signifie à coup sur qu'il y a transfert de la production à l'étranger. Enfin, une rationalisation purement intérieure impliquant plusieurs entreprises de production ferait augmenter le ratio ventes/rémunération des employés sans que changent les ratios exportations/ventes et importations/ventes.

Au tableau 6-4, nous présentons les ratios ventes/rémunération des employés pour les filiales à participation majoritaire au Canada, en Europe, dans les pays développés et dans les pays en développement, pour les années 1966, 1977 et 1984. Le tableau 6-5 fait voir une comparaison des filiales à participation majoritaire au Canada et dans l'ensemble des pays développés.

On peut voir au tableau 6-4 que le ratio ventes/rémunération des employés dans les filiales canadiennes a augmenté entre 1966 et 1984 dans toutes les industries sauf l'alimentation et les produits connexes. La plus forte augmentation en pourcentage (et en termes absolus) est survenue dans l'industrie du matériel de transport. La rémunération des effectifs représente aussi la plus faible proportion des ventes dans cette industrie (1/9,66, soit 10,4 %). À l'autre extrémité, on trouve les machines électriques où le coût de la rémunération des employés dans les filiales à participation majoritaire au Canada représente 26,4 % (1/3,79) des ventes.

L'expérience des filiales canadiennes est semblable, bien que non identique, à celle des filiales situées en Europe. Le contraste le plus évident ressort de l'industrie du matériel de transport. Ici, le ratio ventes/rémunération des effectifs a diminué de 1966 à 1984 et il est maintenant inférieur à la moitié du ratio canadien.

Lorsque nous examinons les données sur la propension à l'exportation qui figurent au tableau 6-6, nous constatons que, dans le cas du Canada, les ratios exportations/ventes et ventes/rémunération des effectifs sont compatibles avec une rationalisation de la production axée sur le commerce extérieur dans l'industrie des produits chimiques et produits connexes, celle des machines, celle du matériel de transport et dans les autres industries manufacturières; la même observation vaut pour l'industrie de première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques mais uniquement pour la période 1966-1977. Le secteur des aliments et des produits connexes, qui affiche une diminution de ses

Tableau 6-4

Ratio ventes/rémunération des employés dans les filiales à participation majoritaire, 1966, 1977 et 1984

	Canada			Europe			Pays développés			Pays en développement		
	1966	1977	1984	1966	1977	1984	1966	1977	1984	1966	1977	1984
Aliments et produits connexes	6,90	6,26	6,17	7,67	6,81	7,66	7,33	6,62	7,30	8,15	8,45	9,09
Produits chimiques et produits connexes	4,89	5,07	6,22	6,73	6,25	8,05	6,14	5,92	7,35	5,79	6,54	7,61
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	3,90	3,65	4,54	4,48	4,33	4,90	4,29	4,08	4,83	6,23	5,59	5,42
Machines	4,03	3,50	4,22	3,84	3,39	4,20	3,98	3,47	4,32	4,67	5,10	7,05
Machines non électriques	–	3,65	4,56	–	3,69	4,52	–	3,73	4,62	–	4,12	7,60
Machines électriques et électroniques	–	3,35	3,82	–	2,92	3,57	–	3,06	3,76	–	5,78	6,77
Matériel de transport	5,93	8,11	9,69	5,09	4,96	4,39	5,62	5,88	6,31	7,25	7,01	6,52
Autres industries manufacturières	4,05	3,62	4,13	4,31	3,96	4,76	4,28	3,85	4,59	5,47	5,37	5,53

SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1975, tableaux K-2 et L-3; 1981, tableaux III.F.5 et III.G.6; et 1987*a*, tableaux 29 et 48.

Tableau 6-5

Ventes par dollar de rémunération des employés, Canada/pays développés, filiales à participation majoritaire, 1966, 1977 et 1984

	1966	1977	1984	1984/1966	1984/1977
Aliments et produits connexes	0,94	0,95	0,85	0,90	0,89
Produits chimiques et produits connexes	0,80	0,86	0,85	1,06	0,99
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	0,91	0,89	0,94	1,03	1,06
Machines	1,01	1,01	0,98	0,97	0,97
Machines non électriques	–	0,98	0,99	–	1,01
Machines électriques et électroniques	–	1,09	1,02	–	0,94
Matériel de transport	1,06	1,38	1,54	1,45	1,12
Autres industries manufacturières	0,95	0,94	0,90	0,95	0,96

SOURCE Même qu'au tableau 6-4.

Tableau 6-6

Propension à l'exportation des filiales à participation majoritaire, 1966, 1977 et 1984

En pourcentage

	1966			1977			1984		
	Canada	Pays développés	Ensemble des filiales	Canada	Pays développés	Ensemble des filiales	Canada	Pays développés	Ensemble des filiales
Aliments et produits connexes	8,0	9,8	11,8	6,2	14,8	14,8	3,0	17,0	17,0
Produits chimiques et produits connexes	11,8	15,7	13,8	8,7	30,8	26,1	12,5	36,6	32,6
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	3,3	9,2	9,9	25,6	26,7	26,8	24,1	29,8	27,2
Machines	8,8	24,3	22,8	15,8	34,5	35,6	23,3	38,6	43,5
Machines non électriques	–	–	–	18,8	38,3	36,7	26,0	42,4	42,7
Machines électriques	–	–	–	12,4	27,6	33,7	19,3	29,9	45,0
Matériel de transport	28,5	26,6	25,0	50,6	42,7	38,8	63,5	51,3	48,9
Autres industries manufacturières	23,8	19,8	17,5	28,5	31,9	28,6	31,6	36,6	33,4
Ensemble du secteur manufacturier	16,1	20,4	18,6	29,9	33,1	30,8	39,4	38,4	37,3

SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1975, tableaux L-3 et L-4; 1981, tableaux III.H.3, III.H.4 et III.H.5; et 1987*a*, tableaux 36, 37 et 38.

ratios ventes/rémunération des employés et exportations/ventes, semble évoluer dans le sens opposé.

On trouvera au tableau 6-5 une comparaison de l'expérience des filiales canadiennes et de celle des filiales de l'ensemble des pays développés. La rémunération de la main-d'œuvre représente une plus grande proportion des ventes dans quatre industries (aliments et produits connexes, produits chimiques et produits connexes, première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques, et autres industries manufacturières). Encore une fois, cet écart pourrait résulter de l'un ou de plusieurs des facteurs suivants :

un prix plus élevé ou une productivité du travail moindre (par rapport aux autres facteurs de production), une plus grande intégration horizontale ou verticale, ou la spécialisation à une étape antérieure du processus de production.

Si nous examinons simultanément le ratio ventes/rémunération des employés figurant au tableau 6-5 et les données relatives à la propension à exporter au tableau 6-7, nous pouvons constater qu'il y a deux cas non équivoques. Les filiales canadiennes se sont engagées dans une rationalisation axée sur le commerce extérieur dans une plus grande mesure que la moyenne des pays développés dans le secteur du matériel de transport, alors qu'elles semblent s'être dirigées plus rapidement vers l'autarcie dans le secteur des aliments et des produits connexes.

La propension à l'exportation

La spécialisation, qu'elle soit horizontale ou verticale, devrait donner lieu à une augmentation des exportations et des importations par rapport aux ventes locales. Dans cette section, nous examinons l'évolution de la propension à exporter (les exportations par rapport aux ventes totales) des filiales à participation majoritaire de multinationales américaines au Canada et à l'étranger entre 1966 et 1984.

Nous présentons, au tableau 6-6, des données sur la propension à l'exportation des filiales canadiennes, des filiales des pays développés et de l'ensemble des filiales. On peut en tirer les conclusions suivantes au sujet de l'évolution générale de la propension à exporter :

- au cours de la période étudiée, la propension à l'exportation a augmenté dans toutes les industries, tant pour les filiales situées dans les pays développés que pour l'ensemble des filiales;

- la propension à l'exportation a tendance à être plus élevée dans le cas des filiales situées dans les pays développés, sauf dans l'industrie des machines et celle des machines électriques; et

- la propension à l'exportation a tendance à être la plus élevée dans l'industrie du matériel de transport, suivi de l'industrie des machines électriques et de celle des machines, alors qu'elle a tendance à être la plus faible dans l'industrie des métaux de première transformation et fabrication de produits métalliques et celle des aliments et produits connexes.

Au sujet de l'expérience canadienne, on peut tirer les conclusions suivantes :

- la propension à l'exportation des filiales canadiennes est inférieure aux moyennes pondérées respectives de l'ensemble des filiales et de l'ensemble des filiales situées dans les pays développés pour ce qui est de tous les secteurs sauf celui du matériel de transport; et

Tableau 6-7

Propension à l'exportation des filiales à participation majoritaire, ratios comparatifs entre le Canada, les pays développés et l'ensemble des pays, 1966, 1977 et 1984

En pourcentage

	1966		1977		1984	
	Canada/ pays développés	Canada/ tous les pays	Canada/ pays développés	Canada/ tous les pays	Canada/ pays développés	Canada/ tous les pays
Aliments et produits connexes	0,82	0,68	0,42	0,42	0,17	0,18
Produits chimiques et produits connexes	0,75	0,92	0,28	0,33	0,34	0,38
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	0,36	0,33	0,96	0,96	0,81	0,89
Machines	0,36	0,39	0,46	0,44	0,60	0,54
Machines non électriques	–	–	0,49	0,51	0,61	0,61
Machines électriques	–	–	0,45	0,37	0,65	0,43
Matériel de transport	1,07	1,14	1,19	1,30	1,04	1,30
Autres industries manufacturières	1,20	1,36	0,89	1,00	0,94	0,95
Ensemble du secteur manufacturier	0,79	0,87	0,90	0,97	1,03	1,06

SOURCE Même qu'au tableau 6-6.

• la propension à l'exportation des filiales canadiennes a augmenté depuis 1966 dans tous les secteurs sauf celui des aliments et produits connexes, et depuis 1977 dans tous les secteurs sauf celui des aliments et produits connexes et celui des métaux de première transformation et fabrication de produits métalliques.

Au tableau 6-8, nous présentons des données sur la valeur relative de la propension à exporter des filiales canadiennes et de l'ensemble des filiales. La propension à l'exportation des filiales canadiennes s'est améliorée par rapport à l'ensemble des filiales depuis 1977 dans les secteurs des machines non électriques, des machines électriques et des produits chimiques et produits connexes. On constate par contre un déclin régulier dans les autres industries manufacturières et particulièrement dans celle des aliments et produits connexes.

Ces conclusions semblent indiquer que les filiales canadiennes participent au moins proportionnellement aux gains enregistrés dans la propension à exporter des groupes auxquels ils appartiennent, dans les industries axées sur l'exportation.

Le seul cas où l'on peut voir clairement que la propension à exporter est relativement faible et en baisse est celui de l'industrie des aliments et produits connexes, qui est de loin le secteur le moins axé vers le commerce extérieur. Comme nous l'indiquons au chapitre 5, il s'agit aussi du secteur qui laisse voir une réaffectation de l'effectif des filiales et des entreprises multinationales au détriment du Canada.

La balance commerciale des filiales avec les États-Unis

L'augmentation de la propension des filiales à exporter, dont nous avons fait état plus haut, devrait s'accompagner d'une augmentation de la pénétration des importations (ratio importations/ventes intérieures) si une spécialisation géographique est en train de se produire. En ce qui a trait aux importations des filiales, les données provenant des enquêtes sur les investissements directs d'origine américaine à l'étranger sont d'une utilité limitée, car elles ne font état que des importations des filiales en provenance des États-Unis. Dans la plupart des pays développés, les importations des filiales en provenance des États-Unis ont généralement diminué par rapport aux ventes locales depuis 1977.

Les estimations de la balance commerciale des filiales avec les États-Unis nous fournissent des renseignements utiles. En proportion du commerce avec les États-Unis, la balance commerciale des filiales appartenant à une industrie se définit ainsi :

$$B_{ij} = (X_{ij} - M_{ij})/(X_{ij} + M_{ij})$$

où

B_{ij} = balance commerciale des filiales dans l'industrie i et le pays j avec les États-Unis;

X = exportations des filiales vers les États-Unis; et

M = importations des filiales en provenance des États-Unis.

Tableau 6-8

Balance commerciale des filiales à participation majoritaire avec les États-Unis en pourcentage de l'ensemble du commerce avec les États-Unis, 1966, 1977 et 1984

	1966		1977		1984	
	Canada	Europe	Canada	Europe	Canada	Europe
Aliments et produits connexes	–0,26	–	–0,52	–0,27	–0,37	–0,49
Produits chimiques et produits connexes	–0,32	–0,86	–0,46	–0,67	–0,23	–0,35
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	–0,59	–0,66	0,37	–0,67	0,13	–0,35
Machines	–0,56	–0,38	–0,41	–0,46	–0,28	–0,46
Machines non électriques	–	–	–0,37	–0,44	–0,27	–0,48
Machines électriques	–	–	–0,46	–0,50	–0,28	–0,37
Matériel de transport	–0,21	–	–0,09	0,09	–0,03	0,10
Autres industries manufacturières	0,41	–	0,22	–0,55	0,32	–0,53
Ensemble du secteur manufacturier	–0,18	–0,50	–0,08	–0,45	–0,04	–0,42

SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1975, tableaux E-11 et L-5; 1981, tableaux III.I.3 et III.I.19; et 1987*a*, tableaux 52 et 53.

Les données sur la balance commerciale des filiales canadiennes et européennes avec les États-Unis pour les années 1966, 1977 et 1984 figurent au tableau 6-8. Une valeur proche de zéro signifie un commerce équilibré. Une valeur proche de « –1 » sous-entend que les filiales sont spécialisées dans l'importation (c'est-à-dire dans les étapes finales de la production ou dans la distribution). Une valeur proche de « 1 » signifie que les filiales se spécialisent dans l'exportation. Un exemple de ce genre de spécialisation est celui où une filiale se spécialise dans les étapes initiales de la production (par exemple, l'extraction des ressources), les étapes ultérieures de la production et de la consommation se déroulant ailleurs. Une tendance vers un commerce plus équilibré est caractérisée par une spécialisation dans les étapes intermédiaires de la production (importation et réexportation de produits semi-finis) ou une spécialisation par gamme de produit.

Les résultats qui figurent au tableau 6-8 indiquent d'abord que le commerce entre les filiales canadiennes et les États-Unis a tendance à être plus équilibré que le commerce entre les filiales européennes et les États-Unis. Ensuite, à une exception près, le commerce entre les États-Unis et les filiales canadiennes est devenu plus équilibré avec le temps. L'industrie qui fait exception est celle des aliments et produits connexes, pour lesquels les filiales tant canadiennes qu'européennes dépendent fortement, et de plus en plus, des importations en provenance des États-Unis.

Plusieurs autres résultats méritent d'être signalés. Dans l'industrie des machines, on observe une tendance régulière allant d'une spécialisation dans l'importation vers un commerce équilibré. Dans les autres industries manufacturières, il semble y avoir une certaine diminution de la spécialisation dans les exportations au profit d'un commerce plus équilibré. Une explication possible, dans chaque cas, est qu'il y ait spécialisation soit par gamme de produits, soit dans des étapes intermédiaires de la production.

La composition des importations

Nous avons soutenu plus tôt que la libéralisation des échanges facilite la spécialisation horizontale et/ou verticale à l'échelle internationale. La spécialisation horizontale peut correspondre à une spécialisation par gamme de produits. Une partie seulement de l'ensemble des produits offerts est fabriquée sur place, le reste provenant de producteurs étrangers spécialisés de la même manière. Cela permet de réaliser les économies qui peuvent être associées à la longueur des séries de production.

Une plus grande spécialisation horizontale signifie qu'il y aura proportionnellement plus de commerce au niveau des produits finis. Les données disponibles permettent de voir la proportion des importations des filiales qui est représentée par les biens destinés à la revente sans autre transformation. Ces données sont présentées au tableau 6-9; leur signification est limitée par le fait qu'elles ne concernent que les

Tableau 6-9

Pourcentage de produits finis dans les exportations des sociétés mères américaines vers leurs filiales à participation majoritaire, 1966, 1977 et 1982

	1966			1977			1982		
	Canada	Pays développés	Pays peu développés	Canada	Pays développés	Pays peu développés	Canada	Pays développés	Pays peu développés
Aliments et produits connexes	41,8	20,6	3,2	18,3	16,4	16,8	13,9	6,7	2,0
Produits chimiques et produits connexes	55,7	52,4	29,3	51,7	41,5	23,1	30,8	16,3	7,9
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	30,2	28,1	5,9	31,4	27,1	15,8	15,3	14,4	2,3
Machines	41,6	40,7	34,7	–	–	–	–	–	–
Machines non électriques	–	–	–	42,9	38,5	38,7	29,1	24,3	12,9
Machines électriques	–	–	–	46,9	45,7	11,7	28,3	22,7	0,6
Matériel de transport	31,2	33,1	19,0	65,9	64,6	61,6	28,1	28,0	87,6
Autres industries manufacturières	32,2	37,4	9,1	40,4	38,4	18,5	15,1	19,6	6,4

SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1975, tableaux E-11 et E-13; 1981, tableaux III.I.3 et III.I.15; et 1985 tableaux III.G.3 et III.G.15.

importations des filiales de leurs sociétés mères aux États-Unis. Les importations de biens finis d'autres provenances ne sont pas incluses. Il vaut néanmoins la peine d'examiner ces chiffres.

Ils révèlent que le commerce des produits finis a les caractéristiques suivantes :

- La proportion des importations de biens finis varie d'un secteur à l'autre mais elle est plus élevée dans l'industrie du matériel de transport, celle des machines (non électriques) et celle des machines électriques, alors qu'elle est la plus basse dans l'industrie des aliments et produits connexes et celle des métaux de première transformation et fabrication de produits métalliques.

- La proportion des importations de biens finis (en provenance de la société mère américaine) est plus élevée dans les pays développés que dans les pays en voie de développement, et c'est au Canada qu'elle est en général la plus élevée; il y a exception dans le cas du matériel de transport et des autres industries manufacturières où les produits finis ont représenté une plus forte proportion des importations (en provenance de la société mère) des filiales européennes que des filiales canadiennes en 1982.

- La proportion de biens finis dans les exportations des sociétés mères américaines vers les filiales a diminué entre 1966 et 1982 dans pratiquement toutes les industries et pour pratiquement tous les pays. Cela ne veut pas dire que les filiales obtiennent actuellement plus de biens finis en provenance des autres filiales au détriment de la société mère. Par elles-mêmes, toutefois, ces données ne permettent pas de confirmer l'hypothèse selon laquelle la spécialisation géographique au sein des multinationales se fait en fonction des gammes de produits. Elles semblent plutôt indiquer une spécialisation verticale.

La répartition internationale des activités de R-D au sein des multinationales américaines

La répartition internationale des activités de R-D au sein des entreprises multinationales a été étudiée par Behrman et Fisher (1980), Lall (1985), et Hirschey et Caves (1981). Ces études ont porté essentiellement sur la répartition de la R-D entre les sociétés mères américaines et l'ensemble de leurs filiales étrangères. Les recherches effectuées jusqu'ici n'ont pas tenté d'expliquer les écarts observés dans l'importance relative des activités de R-D entre les filiales (c'est-à-dire au sein d'une industrie, d'un pays à l'autre).

L'analyse de la répartition des activités de R-D entre l'entreprise mère, située aux États-Unis, et les filiales étrangères a permis d'établir que la proportion de R-D réalisée à l'étranger est fonction inverse de la taille minimale d'efficience des installations de R-D, alors qu'elle a un rapport direct avec la fréquence des besoins de recherche propres au pays. Les mérites de la centralisation des activités de recherche dépendent clairement du type de recherches effectuées, fondamentale ou appliquée et portant sur les produits ou les procédés.

La question que nous abordons dans la présente étude est plus simple : les multinationales américaines ont-elles procédé à une réaffectation de leurs activités de R-D et, le cas échéant, dans quels secteurs et vers quels pays ? L'analyse dans le chapitre 5 a débouché sur la conclusion qu'il y a eu, globalement, un certain déplacement de l'emploi vers les sociétés mères américaines entre 1977 et 1984. Y a-t-il eu un transfert correspondant de l'emploi dans le domaine de la R-D ?

Les données du tableau 6-10 portent sur l'importance relative des effectifs affectés à des tâches de R-D en 1977 et 1982. Ces données indiquent qu'au sein des grands groupes d'industries, les filiales canadiennes ont tendance à faire moins de R-D que les filiales européennes (moyenne pondérée). Les différences sont marginales dans les secteurs où les activités de R-D sont traditionnellement modestes (aliments et produits connexes, première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques. Dans une autre industrie où la recherche joue un plus grand rôle, celle des machines non électriques, les filiales canadiennes font autant de recherche que les filiales européennes.

Dans d'autres secteurs, particulièrement l'industrie des machines électriques et électroniques et celle du matériel de transport, l'écart entre les filiales européennes et canadiennes est assez grand. Cette situation n'est apparemment pas attribuable au fait que le Canada attirerait des sociétés mères américaines moins orientées vers les activités de R-D. Comme il ressort des deux dernières colonnes du tableau, l'effort de recherche chez les sociétés mères qui ont au moins une filiale à participation majoritaire au Canada est comparable à celui de l'ensemble des sociétés mères américaines.

Quant aux changements – absolus et relatifs – dans l'effort de recherche, le tableau 6-10 montre que sur la période 1977-1982, le ratio des effectifs de R-D aux effectifs totaux a augmenté dans tous les secteurs et dans tous les pays ou

Tableau 6-10

Personnel affecté à des activités de R-D en pourcentage de l'ensemble des effectifs – Sociétés mères américaines et filiales à participation majoritaire, 1977 et 1982

	Canada		Europe		Royaume-Uni		Allemagne		Entreprises mères américaines		Entreprises mères américaines*	
	1977	1982	1977	1982	1977	1982	1977	1982	1977	1982	1977	1982
Aliments et produits connexes	0,6	0,9	1,1	1,5	1,4	1,6	1,5	2,2	0,9	1,2	0,9	1,2
Produits chimiques et produits connexes	2,1	2,9	3,1	4,9	4,2	6,8	2,7	4,2	4,7	6,4	4,7	6,3
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	0,5	1,0	0,8	1,1	0,8	1,6	0,8	1,2	1,0	1,4	0,9	1,4
Machines non électriques	1,4	2,9	2,4	2,8	2,6	2,1	2,8	4,2	4,3	6,5	4,2	6,8
Machines électriques	1,3	2,0	2,9	5,3	4,5	3,3	3,3	7,2	4,0	6,9	3,9	6,4
Matériel de transport	0,6	1,1	1,8	5,1	2,1	6,4	1,6	6,1	4,4	7,9	4,0	7,5
Autres industries manufacturières	0,5	0,8	1,2	2,9	1,3	2,8	2,3	5,6	1,8	2,5	1,8	2,6
Ensemble du secteur manufacturier	0,9	1,5	2,0	3,6	2,4	3,8	2,2	5,1	3,0	4,9	3,0	4,9
Pétrole	1,4	1,4	1,4	1,1	1,7	1,6	S	1,8	2,4	2,0	2,4	2,2

S Données supprimées pour éviter de dévoiler des chiffres propres à des entreprises particulières.
*Sociétés mères américaines qui ont au moins une filiale à participation majoritaire au Canada.
SOURCE Département du Commerce des États-Unis, 1981, tableaux III.S.1 et III.G.5, et 1985, tableaux III.O.1 et III.F.5.

régions mentionnés dans le tableau. Voici quels ont été les changements observés, en pourcentage :

	Canada	Europe	Sociétés mères américaines
Aliments et produits connexes	50,0	36,4	33,3
Produits chimiques et produits connexes	38,1	58,1	36,2
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	100,0	37,5	40,0
Machines non électriques	107,1	16,7	51,2
Machines électriques et électroniques	83,3	82,8	72,5
Matériel de transport	83,3	183,3	79,5
Autres industries manufacturières	60,0	141,7	38,9
Ensemble du secteur manufacturier	66,7	80,0	63,3
Pétrole	0,0	–21,4	–16,7

Comme première généralisation, nous pouvons dire que les changements observés dans le coefficient de R-D des filiales candiennes ont été à peu près proportionnels à ceux survenus aux États-Unis et en Europe. Cette interprétation invite cependant à la prudence du fait que la période d'observation, plutôt brève, est caractérisée par une diminution importante des effectifs dans la plupart des pays et la plupart des secteurs industriels; par conséquent, les hausses observées dans l'importance relative des activités de R-D, particulièrement en Europe, peuvent traduire davantage une insensibilité cyclique de l'emploi en R-D qu'une évolution de la structure ou de la stratégie organisationnelle.

7 Conclusions

Dans la présente étude, nous avons fait l'hypothèse que l'adaptation industrielle était un processus continu de changements d'ordre géographique et organisationnel en réponse à l'évolution des conditions technologiques et économiques. L'adaptation industrielle poursuit son cours, qu'il y ait ou non modification de la politique commerciale. La libéralisation des échanges commerciaux n'ajoute pas nécessairement beaucoup au besoin d'adaptation. En fait, elle peut même contribuer à rendre l'adaptation moins coûteuse. Ce gain de nature dynamique découlant de la libéralisation du commerce pourrait même être assez important, mais il n'a pas encore été mesuré.

Étant donné que l'adaptation industrielle est un phénomène continu et qu'elle est liée au commerce dans la plupart des économies, en particulier au Canada, une bonne façon de voir comment elle pourrait se dérouler dans l'avenir est d'examiner l'évolution qu'elle a connue dans le passé. C'est l'approche que nous avons adoptée dans cette étude.

Nous avons cherché à examiner comment les multinationales s'adaptaient à différentes situations. On évoque souvent dans les milieux politiques et parmi le public la crainte que les multinationales soient moins « loyales » envers l'économie hôte que les entreprises locales. Les multinationales, dit-on, sont mobiles et sans attaches, déplaçant leur production au moindre signe de détérioration des conditions économiques locales ou de provocation de la part des autorités. On estime que les entreprises locales, qu'elles soient ou non des multinationales, sont moins portées à agir de cette façon.

En un sens, il est peu utile de comparer le mode d'adaptation des multinationales avec celui des entreprises locales. Les premières diffèrent des secondes tant du point de vue des segments de marché qu'elles occupent que de la technologie et des formes d'organisation qu'elles appliquent. Les pressions qu'elles subissent en vue de s'adapter sont différentes et elles n'y réagissent pas de la même façon. De par sa nature, une entreprise locale ne peut déplacer sa production vers des filiales situées à l'étranger. Plus généralement, il est difficile, voire impossible, du point de vue méthodologique de garder constantes toutes les caractéristiques commerciales et technologiques de deux entreprises afin d'évaluer l'écart résiduel dans le cheminement d'adaptation de chacune qui est attribuable à la structure de propriété.

Dans la présente étude, nous avons tenté de mesurer l'importance de l'adaptation géographique et organisationnelle des multinationales américaines entre 1966 et 1984 et d'évaluer l'incidence que ce phénomène a eue au Canada. En ce qui concerne l'aspect géographique, nous présentons d'abord des données sur les changements observés dans la répartition internationale de la production des multinationales américaines. Nous avons ensuite cherché à déterminer si et dans quelles circonstances il y a eu redistribution de l'activité vers le Canada, ou, au contraire, hors du Canada.

Par ailleurs, en ce qui a trait à l'organisation de la production, nous avons tenté de définir la notion « rationalisation » et de préciser des façons de la mesurer. Nous avons ensuite cherché à savoir si et dans quelles circonstances les filiales canadiennes pouvaient avoir rationalisé leurs activités en termes absolus et par rapport aux filiales situées dans d'autres pays.

L'étude commence par une analyse rétrospective des travaux de recherche effectués jusqu'ici sur l'adaptation industrielle des entreprises multinationales. Les questions qui se posent sont les suivantes.

1 Quel type de production est le plus susceptible d'être transféré à l'étranger ? Parce qu'elles peuvent être techniquement dissociées, les étapes de production à fort coefficient de main-d'œuvre sont plus susceptibles d'être transférées vers des endroits où les coûts sont moins élevés. Deux des meilleurs exemples à cet égard sont l'industrie du textile et du vêtement et celle des appareils électroniques. Les sites de relocalisation préférés comprennent notamment les pays d'Amérique centrale, des Caraïbes et d'Extrême-Orient. En règle générale, le producteur étranger est une filiale dans l'industrie des appareils électroniques et un entrepreneur indépendant dans l'industrie du textile et du vêtement.

2 Les multinationales sont-elles plus susceptibles de transférer leur production à l'étranger ? La tendance qui ressort des faits observés en Australie est que la part de la consommation intérieure représentée par les importations augmente à long terme avec le degré de propriété étrangère de l'industrie en cause. Autrement dit, la proportion de la production intérieure déplacée à l'étranger par suite d'une diminution de la compétitivité des produits locaux est d'autant plus grande que les entreprises étrangères occupent une plus

grande place dans l'industrie locale. Aux États-Unis, certaines données tendent à montrer qu'une fois qu'on a pris un compte de toutes les caractéristiques d'une industrie (c'est-à-dire le niveau des compétences, le coefficient de capital, la différenciation des produits, l'orientation technologique, les coûts de transport et le degré de pénétration des importations), l'importance relative des multinationales dans l'industrie n'influe pas sur la proportion de la production qui est effectuée à l'étranger. Essentiellement, il faut conclure ici que les caractéristiques sous-jacentes d'une industrie déterminent à la fois la propension à s'approvisionner à l'étranger *et* la part relative détenue par des entreprises multinationales.

3 La production à l'étranger se déplace-t-elle rapidement d'un pays à l'autre et les multinationales sont-elles plus « instables » que les autres entreprises (c'est-à-dire celles qui ont recours à des entrepreneurs indépendants) ? Dans une étude portant sur l'industrie des appareils électroniques, on a constaté que les mutlinationales déplaçaient leur production rapidement, mais pour des volumes relativement faibles, par suite des variations enregistrées dans les taux de change et les prix (autrement dit, le délai de réaction serait court, mais son élasticité serait faible). Dans une autre étude (faite en Australie), on a trouvé que la part des importations dans la consommation intérieure variait d'autant moins lors de fluctuations « temporaires » des prix relatifs des importations que le degré de propritété étrangère dans l'industrie locale était élevé. Autrement dit, les multinationales seraient moins « instables » que les entreprises locales. Des études de cas montrent que la production à l'étranger est souvent plus stable que d'autres activités de production dans la même industrie aux États-Unis ou que la production intérieure en général dans le pays hôte. Cela semble vrai, peu importe que les producteurs locaux soient des filiales ou des entrepreneurs indépendants. La faiblesse de la réaction géographique des multinationales serait attribuable au fait que ces entreprises ont pour la plupart comme politique de maintenir diverses sources d'approvisionnement.

4 La stratégie à l'entrée ou à la sortie des entreprises appartenant à des intérêts étrangers dans l'industrie canadienne diffère-t-elle de celle des entreprises locales ? Plus précisément, les entreprises étrangères sont-elles plus susceptibles que les entreprises locales de quitter les industries en déclin ou les industries qui subissent des pressions de nature commerciale ? En ce qui a trait à l'entrée et à la sortie d'un secteur industriel, le comportement des entreprises appartenant à des intérêts étrangers au Canada est plus ou moins aléatoire. Selon les résultats d'une étude statistique préliminaire menée en Ontario, une augmentation du taux de croissance des importations ferait augmenter le taux de fermeture des usines appartenant à des intérêts étrangers 2,7 fois plus rapidement que le taux de fermeture des usines appartenant à des intérêts locaux. Une étude effectuée sur des entreprises étrangères et locales jumelées par paires a montré le contraire. Les filiales soumises à des pressions d'adaptation n'envisageaient pas de quitter l'industrie. Les entreprises canadiennes avaient tendance à invoquer un déplacement vers les États-Unis parmi les options envisagées. Dans une étude portant sur les fermetures de filiales d'entreprises multionationales dans les pays membres de l'OCDE (1985), on en est venu à la conclusion que :

> Pour ce qui est des fermetures de filiales, il apparaît qu'il y a peu de différences entre les entreprises multinationales et nationales, contrairement à l'opinion parfois exprimée, par exemple, dans les médias (p. 41).

5 Les entreprises appartenant à des intérêts étrangers rationalisent-elles leur production en réponse à une libéralisation des échanges commerciaux à la même vitesse que les entreprises appartenant à des intérêts locaux ? Les changements associés à une rationalisation de la production dépendent des circonstances. Dans le cas du Canada, on suppose que la rationalisation se traduit par des usines de même taille et des séries de production de longueur équivalente à celles que l'on retrouve aux États-Unis. Selon cette norme, et en gardant constantes les caractéristiques des industries, la propriété étrangère n'a pas contribué à la taille sous-optimale des usines au Canada. Elle n'a pas non plus influencé le taux de changement de la taille des usines au Canada (par rapport aux États-Unis) ou la longueur des cycles de production au cours des années 70. Une autre étude canadienne arrive à la conclusion que les entreprises sous contrôle étranger ont fait moins de progrès sur la voie de la rationalisation des activités que les entreprises appartenant à des intérêts canadiens vers la fin des années 70, mais qu'elles n'avaient pas autant besoin de procéder à une rationalisation de leurs activités. Les données les plus récentes indiquent que ni les entreprises sous contrôle étranger ni les entreprises sous contrôle canadien n'ont fait beaucoup de progrès vers une spécialisation de leurs gammes de produits.

Dans son évaluation globale de l'adaptation des entreprises multinationales, l'OCDE (1985) concluait que :

> . . . les entreprises multinationales dans leur ensemble ont été mieux à même de s'ajuster aux impératifs de la conjoncture et qu'elles ont en moyenne contribué sensiblement à améliorer la situation des économies des pays d'accueil sur le plan de l'investissement et de l'emploi (p. 22).

Cette conclusion est fondée en partie sur le fait que les multinationales sont particulièrement actives dans certains des secteurs où le commerce mondial connaît une expansion rapide. En neutralisant les effets attribuables aux caractéristiques propres à chacune des industries, on observe une

moins grande différence entre les entreprises multinationales et locales. Néanmoins, il semble que les premières accordent plus d'importance aux considérations globales et réagissent peut-être aussi plus souvent au moment opportun.

C'est précisément ces caractéristiques qui peuvent contribuer à mettre les multinationales en difficulté avec les systèmes politiques nationaux, lesquels cherchent souvent davantage à ralentir qu'à faciliter l'adaptation économique.

Pour ce qui est de la redistribution internationale de l'emploi par les multinationales américaines, les questions suivantes se posent.

1 Dans quels pays la part de l'emploi total détenue par les multinationales américaines a-t-elle augmenté et dans quels pays a-t-elle diminué ? La réponse à cette question dépend de la période et de l'industrie considérées.

• Entre 1966 et 1977, l'emploi dans les filiales de sociétés américaines a augmenté par rapport à l'emploi à la société mère, et l'emploi dans les filiales situées en Europe continentale a augmenté par rapport à l'emploi dans les filiales britanniques et canadiennes. Cette période coïncide (à peu près) avec la mise en place et l'expansion de la Communauté économique européenne ainsi qu'avec l'expansion des sociétés américaines au-delà de la zone périphérique et/ou anglophone où elles avaient fait leurs premiers investissements étrangers. L'emploi dans les filiales non européennes, comme celles situées au Brésil et au Mexique ou dans les pays d'Extrême-Orient comme les Philippines, a aussi beaucoup augmenté par rapport à l'emploi au sein de la société mère.

• Au cours de la période 1977-1984, l'emploi dans les sociétés mères américaines et dans leurs filiales situées dans les pays en développement a augmenté par rapport à celui des filiales situées dans les pays développés. La proportion de l'emploi total représentée par les filiales européennes a diminué, la plus grande partie de la baisse, sinon la totalité, ayant été enregistrée en Grande-Bretagne. Parmi les pays en développement, le Brésil, le Mexique et la Malaisie ont vu leurs parts respectives de l'emploi de l'ensemble des filiales augmenter sensiblement. Voici quelques faits saillants concernant l'évolution de la part de l'emploi détenue par les filiales canadiennes au cours de la période 1977-1984 :

– De façon générale, l'emploi dans les filiales canadiennes a diminué par rapport à l'emploi dans les sociétés mères et par rapport à l'emploi dans l'ensemble du groupe (composé de la société mère américaine et de toutes les filiales où celle-ci détient une participation majoritaire).

– L'emploi total des filiales canadiennes a augmenté par rapport à l'emploi des filiales situées dans les pays développés. La part de l'emploi des filiales du secteur manufacturier détenue par le Canada a augmenté marginalement. Les données indiquent que la proportion variait beaucoup d'une industrie à l'autre; ces données sont d'ailleurs fort instructives.

2 Y a-t-il un rapport entre les caractéristiques des industries et les changements observés dans la part de l'emploi détenue par les filiales canadiennes ?

• Les données recueillies ne corroborent aucunement l'argument selon lequel les filiales du secteur manufacturier au Canada connaissent une léthargie. Les diminutions les plus importantes de la part de l'emploi total revenant aux filiales canadiennes ont été enregistrées ailleurs que dans le secteur manufacturier. Les plus grosses baisses sont survenues dans le secteur des services (50 %), le secteur des transports et des communications (50 %) et le secteur de la finance et des assurances (28 %).

• Dans le secteur manufacturier, la part de l'emploi des filiales canadiennes tend à augmenter davantage (ou à diminuer moins) par rapport à la part de l'emploi des sociétés mères et/ou des autres filiales dans les industries caractérisées par une grande activité commerciale, une croissance plus rapide des échanges commerciaux et du coefficient de commerce ainsi que par un plus grand coefficient de R-D. C'est ce qui ressort le tableau 7-1. L'emploi des filiales canadiennes a aussi légèrement tendance à augmenter davantage (ou à diminuer moins) par rapport à l'emploi des sociétés mères dans les industries où la proportion des importations canadiennes admises en franchise a le plus diminué. Rien dans ces données n'indique qu'une réduction de la protection tarifaire serait associée à une diminution de la part de l'emploi détenue par les filiales canadiennes.

3 Les données sur les exportations donnent-elles un tableau de la situation différent de celui qui se dégage des données sur l'emploi ?

• La part des exportations qui revient à la société mère a augmenté moins ou diminué davantage que sa part de l'emploi dans la plupart des industries. La part des exportations de produits manufacturés détenue par les sociétés mères américaines est demeurée plus ou moins inchangée entre 1977 et 1984.

• L'évolution de la part des exportations détenue par les filiales canadiennes coïncide à peu près avec celle de la part de l'emploi détenue par ces mêmes filiales d'une industrie à l'autre, mais la part des exportations tend, dans la plupart des

Tableau 7-1

Part canadienne de l'emploi des filiales situées dans les pays développés et croissance du commerce mondial, 1966-1984

	Variation en pourcentage de la part de l'emploi des filiales canadiennes, 1977-1984	Taux de croissance annuel moyen du commerce mondial, 1966-1982	Taux de croissance annuel moyen du commerce mondial, 1977-1982
Aliments et produits connexes	–26	11,7(7)	6,8(7)
Produits chimiques et produits connexes	12	14,3(3)	10,9(1)
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	–17	12,1(6)	7,9(6)
Machines non électriques	13	13,5(4)	9,5(3)
Machines électriques et électroniques	1	15,6(1)	10,7(2)
Matériel de transport	44	14,7(2)	8,7(4)
Autres industries manufacturières	–22	13,1(5)	8,8(5)

NOTE Le rang en ce qui a trait au taux de croissance figure entre parenthèses.
SOURCE Voir tableau 5-5 ainsi que Lipsey et Kravis, 1986, tableau U-6.

industries, à augmenter davantage ou à diminuer moins que la part de l'emploi. La part des exportations de produits manufacturés des sociétés multinationales détenue par les filiales canadiennes est demeurée stable à environ 11 % entre 1977 et 1984.

• Les variations observées dans la part des exportations et la part de l'emploi traduisent un déplacement de la production hors du Canada dans trois secteurs industriels, soit les aliments et produits connexes, la première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques ainsi que les autres industries manufacturières. Dans les deux premiers cas, les filiales de sociétés américaines semblent avoir été remplacées soit par d'autres entreprises étrangères soit par des entreprises locales. Pour ce qui est des autres industries manufacturières (notamment les produits forestiers, les textiles et le vêtement), le déplacement des multinationales américaines hors du Canada semble refléter une diminution de l'avantage de produire au Canada.

4 Les filiales canadiennes des multinationales américaines sont-elles engagées dans un processus de rationalisation de leurs activités de production pour des raisons liées au commerce ?

• Les particularités d'une rationalisation dépendent des circonstances. Il est presque impossible de généraliser au sujet de la forme que doit prendre une rationalisation. Il est également difficile de déterminer la forme de rationalisation qui peut avoir eu lieu. D'après les données les plus récentes, il semblerait que ni les entreprises sous contrôle étranger ni les entreprises contrôlées par des intérêts locaux au Canada n'aient fait beaucoup dans le sens d'une rationalisation horizontale de leurs activités de production (voir le chapitre 3). En outre, la réaction anticipée d'un certain nombre de filiales américaines à un accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada pourrait prendre la forme d'une plus grande spécialisation verticale (voir le chapitre 3). Cette hypothèse est corroborée dans une certaine mesure par les résultats que nous avons présentés au chapitre 6, lesquels indiquent que le ratio des exportations de produits finis des sociétés mères américaines aux exportations des filiales diminue sensiblement.

• L'augmentation de la propension à exporter des filiales canadiennes, l'augmentation du ratio ventes/salaires des employés et l'augmentation de l'emploi par établissement de même que l'amélioration de la balance commerciale des filiales avec les États-Unis sont des indications à l'effet que les filiales canadiennes auraient amorcé une forme quelconque de rationalisation liée à des raisons commerciales. Il semblerait aussi que les filiales canadiennes rationalisent leurs activités en fonction de celles des filiales actives dans les autres pays, dans les secteurs où les échanges commerciaux se développent le plus rapidement.

Un comportement incompatible avec la rationalisation est observé dans trois secteurs industriels : celui des aliments et produits connexes, celui des métaux de première transformation et fabrication de produits métalliques et celui des autres industries manufacturières. Ces groupes d'industries sont également caractérisés par une croissance plus lente des

Tableau 7-2

Déplacement géographique, rationalisation et croissance du commerce, 1966-1984
En pourcentage

	Variation de la part des exportations des entreprises multinationales détenue par le Canada	Variation de la part des exportations des filiales des pays développés détenue par le Canada	Variation de la propension relative des entreprises à exporter	Variation de l'emploi relatif par filiale canadienne	Coefficient de R-D en 1977	Croissance du commerce mondial, 1966-1982
Aliments et produits connexes	–73,1	–71,6	–57,1	–1,0	0,9	11,7
Produits chimiques et produits connexes	52,2	30,2	15,2	10,0	4,7	14,3
Première transformation des métaux et fabrication de produits métalliques	–20,0	–32,3	–7,3	–3,3	1,0	12,1
Machines non électriques	34,5	18,4	19,6	11,6	4,3	13,5
Machines électriques et électroniques	–3,7	125,8	16,2	26,5	4,0	15,6
Matériel de transport	41,0	37,4	0,0	33,9	4,4	14,7
Autres industries manufacturières	–21,9	–26,5	–5,0	–6,8	1,8	13,1

NOTE Propension relative à exporter : (exportations/ventes) des filiales canadiennes/(exportations/ventes) de toutes les filiales. Emploi relatif par filiale : (emploi/nombre de filiales dans lesquelles la société mère a une participation majoritaire) au Canada/(emploi/nombre de filiales dans lesquelles la société mère a une participation majoritaire) dans les pays développés entre 1977 et 1983. Coefficient de R-D : (Nombre de scientistes et d'ingénieurs en R-D/emploi total) pour les sociétés mères américaines en 1977.

SOURCE Voir tableaux 5-11, 6-3, 6-6, 6-10 et 7-1. Département du Commerce des États-Unis, 1981, tableaux III.H.4, III.H.5 et III.T.1; et 1987*a*, tableaux 37, 38 et 57.

échanges et du coefficient d'activité commerciale. Ces constatations ressortent du tableau 7-2.

Conjuguées avec les résultats des études dont nous avons fait état dans les chapitres 2 et 3, les données présentées ici devraient rassurer ceux qui craignent qu'une plus grande libéralisation des échanges commerciaux n'entraîne une diminution importante des activités des filiales canadiennes des multinationales américaines. Même si les données sont approximatives, elles semblent indiquer que les filiales canadiennes auraient obtenu des résultats d'autant meilleurs que les débouchés offerts par les marchés internationaux étaient plus nombreux. Les résultats obtenus par les filiales canadiennes comparativement à celles situées en Europe (sauf dans le secteur du matériel de transport) entre 1966 et 1977 peuvent également servir à montrer ce qui risque d'arriver si d'autres pays abaissent leurs barrières tarifaires et si le Canada n'emboîte pas le pas. Considérés globalement, les faits recueillis jusqu'ici corroborent la conclusion assez robuste selon laquelle les Canadiens ont beaucoup plus à craindre en ne participant pas au processus de libéralisation des échanges commerciaux qu'en y prenant part.

Notes

Chapitre 2

1 Voir, par exemple, W. M. Corden et J. P. Neary, « Booming sector and deindustrialization in a small open economy », *The Economic Journal*, vol. 92, décembre 1982, p. 825-48.

2 Les coûts irrécupérables peuvent influer d'autres façons. Les gestionnaires d'une filiale d'entreprise multinationale peuvent ne pas être aussi exclusivement spécialisés que les gestionnaires des entreprises locales en ce qui a trait à un site précis ou à une gamme de produits en particulier; ils auraient peut-être moins à perdre dans l'éventualité d'une fermeture. L'hypothèse voulant que les gestionnaires des entreprises comportant plusieurs usines auraient un coût d'option plus élevé que les gestionnaires des entreprises ne comptant qu'une seule usine et que cela influe sur la décision de fermer des installations a été rejetée après vérification aux États-Unis, dans une étude réalisée par Deily (1988).

3 Des travaux théoriques récents sur la stratégie de fermeture (Ghemawat et Nalebuff, 1985) ont mené à la conclusion que, dans une perspective de demande décroissante et de taux constants d'utilisation des installations, les petites usines demeurent profitables (rentes positives) plus longtemps que les usines de plus grande taille. Cela confère une certaine loyauté à la petite usine par rapport au marché et entraîne d'abord la fermeture des grandes exploitations. Cela demeure vrai jusqu'au point où les grandes usines ont un avantage d'échelle sur les petites. Pour être valide, une vérification empirique de l'hypothèse voulant que les entreprises multinationales soient les premières à quitter un marché en déclin exigerait de neutraliser l'effet possible des rendements d'échelle.

4 Le montage à l'étranger augmente avec l'importance des entreprises qui comptent plus d'une usine et est plus grand dans les industries à coefficient technologique moyen.

5 Voir John R. Baldwin et Paul K. Gorecki, John McVey et John Crysdale « Entry and exit to the Canadian manufacturing sector: 1970-1979 », (1983, tableau 17). Les départs d'entreprises étrangères sont expliqués par le nombre d'entreprises étrangères dans l'industrie et par le nombre d'entreprises étrangères en interaction qui ont un coefficient de publicité plus élevé que la moyenne. Si l'on cherchait à mesurer le taux de sortie, les seules variables explicatives du modèle qui sont statistiquement significatives disparaîtraient.

6 Dans son modèle, Shapiro analyse deux phénomènes distincts. Le premier est le genre de secteur d'activité dans lequel les entreprises étrangères sont portées à entrer. Le second est la vitesse avec laquelle les entreprises étrangères réagissent aux occasions qui s'offrent d'entrer dans ces secteurs d'activité. L'élément important est l'élasticité de la réaction par rapport à la croissance et à la rentabilité *dans* le groupe d'industries vers lesquelles les entreprises étrangères seraient normalement attirées. Shapiro n'étudie pas cet effet d'interaction.

7 Les progrès récents réalisés dans le secteur du conditionnement des aliments au Canada ne sont pas incompatibles avec ce genre de raisonnement. Voir Oliver Bertin, « Some firms thrive on multinational leftovers », *The Globe and Mail Report on Business*, le 13 mars 1987, p. B4.

Chapitre 3

1 Le taux de croissance de la production canadienne peut s'écrire de la façon suivante:

$$dQ/Q = [(1 - x)(e_{D,PM} - ze_{D,PD}) - xe_{X,PX}]dt_c/(1 + t_c)$$

où

Q = production intérieure
x = proportion de la production intérieure qui est exporté
$e_{D,PM}$ = élasticité croisée de la demande entre les biens exposés à la concurrence des importations et les importations > 0
z = proportion de la réduction tarifaire qui est reflétée dans le prix des biens exposés à la concurrence des importations
$e_{D,PD}$ = élasticité-prix de la demande pour les exportations locales > 0
$e_{X,PX}$ = élasticité-prix de la demande pour les exportations locales > 0
t_c = taux initial des droits tarifaires canadiens.

2 L'augmentation d'échelle requise peut s'écrire comme suit :

$$dq/q = S/(1 - S)z(dt_c/1 + t_c)$$

où

q = échelle d'une usine représentative
S = élasticité d'échelle = $(dq/q)/dTC/TC) = F/qv$
F = coût fixe
v = coût unitaire variable.

3 $dn/n = dQ/Q - dq/q$
$= [(1 - x)(e_{D,PM} - ze_{D,PD}) - xe_{X,PX} - zS/(1 - S)]dt_c/(1 + t_c)$

où

n = nombre de producteurs de biens exposés à la concurrence des importations.

4 Si la fonction de coût s'écrit comme suit :

$TC = kF_k + vkm + Fp$

où

k = nombre de gammes de produits
F_k = coûts fixes propres au produit
m = longueur moyenne des séries de production
F_p = coûts fixes propres à l'usine

alors, si la production totale (km) est gardée constante, l'augmentation de la longueur moyenne des séries de production (ou la diminution du nombre de gammes de produits) requise pour atteindre le seuil de rentabilité après une réduction de tarif est égale à :

$dm/m = -(TC/kF_k)z[dt_c/(1 + t_c)]$.

Chapitre 5

1 Les données sur les investissements dans les usines et le matériel constituent un meilleur indicateur des changements qui surviennent dans la répartition internationale de la production des entreprises multinationales américaines. Ces données sont publiées annuellement (voir Herr, 1987) et se prêtent à des comparaisons en remontant jusqu'à l'enquête repère de 1977. Elles sont toutefois encore plus sensibles aux variations des taux de change que celles sur la répartition des exportations.

Prenons le cas, à court terme, d'un petit pays qui n'a aucune influence sur les prix. Les prix des importations et des exportations exprimés en dollars U.S. sont déterminés sur les marchés mondiaux. Sauf un changement dans le volume des échanges commerciaux (qui ne surviendrait qu'à plus long terme), une variation dans le taux de change de ce pays ne modifierait pas la valeur en dollars américains de ses exportations ou de ses importations, ni sa part du marché d'exportation. En vertu des mêmes hypothèses, une variation du taux de change aurait pour effet de modifier la valeur en dollars américains de ses investissements intérieurs dans les usines et le matériel, et la part des investissements du groupe détenue par les filiales locales.

La neutralisation de l'effet du taux de change au niveau des données sur les investissements en usines et en matériel des entreprises multinationales est un aspect qui devra être abordé dans les travaux de recherche futurs sur ce sujet.

2 En ce qui a trait au coefficient négatif de la variable *PCN8277*, une interprétation qui pourrait s'avérer intéressante parmi d'autres est que les filiales canadiennes achetées ou vendues par des sociétés américaines qui acquièrent ou perdent le statut de sociétés mères sont de plus petite taille que la moyenne des filiales canadiennes de sociétés étrangères.

3 Posons que les produits finis exportés par la société mère, les filiales situées dans les PMD et celles établies dans les PD sont respectivement représentés par X_p, X_L et X_D, et que les exportations de biens intermédiaires de la société mère sont représentées par I_p. Les filiales des PMD ajoutent à ces biens une valeur équivalente à k, pour les retourner ensuite à la société mère. La part des exportations du groupe qui est détenue par la société mère correspond à l'équation suivante :

$S_p = (X_p + I_p)/(X_p + X_L + X_D) + I_p + [(1 + k)I_p$

et

$dS_p/dI_p > 0$ si $(X_L + X_D)/(1 + k) > X_p$.

La part des exportations du groupe qui revient aux filiales des pays développés est la suivante :

$S_D = X_D/(X_p + X_L + X_D) + (2 + k)I_p$

et

$dS_D/dI_p < 0$.

4 Département du Commerce des États-Unis, 1981, tableaux III.H.4, III.H.5, III.I.7 et III.I.23; département du Commerce des États-Unis, 1987*a*, tableaux 37, 38, 52, 53 et 57. Nous faisons l'hypothèse que la proportion des exportations américaines vers les filiales à participation majoritaire situées dans les PMD qui était détenue par les sociétés mères en 1984 n'avait pas changé par rapport à 1977.

5 On peut interpréter ce résultat différemment. Le taux de variation de la part canadienne des exportations mondiales ou des exportations des pays développés peut s'exprimer de la façon suivante :

$g_c = S_{cw}(g_{cw} + g_{ww}) + (1 - S_{cw})g_{ocw}$

où

g_c est le taux de variation de la part des exportations mondiales détenue par le Canada,
g_{cw} est le taux de variation de la part des exportations des entreprises multinationales détenue par les filiales canadiennes,
g_{ww} est le taux de variation de la part des exportations mondiales détenue par les entreprises multinationales,

g_{ocw} est le taux de variation de la part des exportations mondiales détenue par les autres entreprises canadiennes, et

S_{cu} est la part des exportations canadiennes détenue par les filiales de multinationales américaines.

Étant donné une valeur négative de g_{cu}, une valeur nulle pour g_c signifie que g_{uw}, g_{ocw}, ou les deux, ont une valeur positive.

6 De la note 4, si $g_{uw} = 0$, alors $g_c = g_{uc}$, ce qui veut dire que $g_{ocw} = g_{cu}$.

7 Les résultats de la régression de la variation de la part de l'emploi détenue par la société mère sur la variation de la part des exportations qu'elle détient sont les suivants :

$$PSN8477 = 0{,}804 + 0{,}225\ PSE8477$$
$$(12{,}28)\quad (3{,}31)$$

$R^2 = 0{,}37$, $n = 18$

où

*PSN*8477 = 1 + variation en pourcentage de la part de l'emploi du groupe détenue par la société mère américaine

*PSE*8477 = 1 + variation en pourcentage de la part des exportations du groupe détenue par la société mère américaine.

Lorsque *PSE*8477 est fixé à 1 (aucun changement dans la part des exportations), *PSN*8477 = 1,029.

8 Les résultats de Horst (p. 41) signifient qu'une diminution du taux de droits tarifaires de 20 à 10 % ferait augmenter la part des exportations américaines dans les ventes totales des États-Unis au Canada de 20 %.

9 Avec des données semblables mais plus désagrégées et en tenant constante la taille du marché, Orr (1975) a contredit les résultats obtenus antérieurement par Horst. L'étude de Orr, juxtaposée aux résultats dont nous faisons état dans le texte, signifie que les différences interindustrielles dans la proportion des ventes américaines au Canada qui originent au Canada même ne dépendent pas du taux de protection tarifaire en vigueur à la frontière canadienne. Il reste à savoir si ce résultat tiendrait dans un contexte longitudinal.

Liste des tableaux

3-1 Comparaison des gammes de produits actuelles avec celles d'il y a cinq ans 19

4-1 Exportations des sociétés mères américaines et des filiales à participation majoritaire en pourcentage des exportations mondiales (pays à économie de marché), 1966-1983 23

5-1 Variation de la part de l'emploi détenue par les filiales à participation majoritaire, 1966-1977 27

5-2 Variation de la part de l'emploi détenue par les filiales à participation majoritaire, 1977-1984 28

5-3 Variation en pourcentage des parts de l'emploi au sein des entreprises multinationales, sociétés mères et filiales dans les pays développés ou en développement, 1977-1984 30

5-4 Variation en pourcentage des parts de l'emploi, sociétés mères et filiales, 1977-1984 33

5-5 Variation en pourcentage de la part de l'emploi des filiales canadiennes, 1977-1984 33

5-6 Différences dans les caractéristiques des industries où la part de l'emploi des filiales canadiennes a augmenté ou diminué, 1977-1984 37

5-7 Facteurs déterminant de la variation de la part de l'emploi en Amérique du Nord détenue par les filiales canadiennes, 1977-1984 39

5-8 Facteurs déterminant de la variation de la part de l'emploi dans les filiales à participation majoritaire détenue par les filiales canadiennes, 1977-1984 40

5-9 Taux annuel moyen de croissance de l'emploi dans l'industrie des produits électriques, 1976-1983 42

5-10 Différences dans les taux de croissance de l'emploi des pays développés et des pays moins développés, emploi total au sein de l'industrie et des multinationales américaines, 1977-1982 43

5-11 Part des exportations totales des sociétés mères et des filiales à participation majoritaire (groupe) détenue par les filiales canadiennes à participation majoritaire 44

5-12 Part canadienne des exportations mondiales des entreprises multinationales (économies de marché), 1966-1983 46

5-13 Part des exportations canadiennes détenue par les filiales à participation majoritaire, 1966-1983 46

5-14 Part des exportations de la société mère et des filiales à participation majoritaire détenue par la société mère, 1966-1985 47

6-1 Importance relative de l'effectif affecté à la vente en gros dans les filiales à participation majoritaire des entreprises multinationales américaines, 1966, 1977 et 1984 50

6-2 Nombre d'employés par filiale à participation majoritaire, 1977 et 1983 51

6-3 Emploi par filiale à participation majoritaire, Canada et pays développés, 1977-1983 52

6-4 Ratio ventes/rémunération des employés dans les filiales à participation majoritaire, 1966, 1977 et 1984 54

6-5 Ventes par dollar de rémunération des employés, Canada/pays développés, filiales à participation majoritaire, 1966, 1977 et 1984 55
6-6 Propension à l'exportation des filiales à participation majoritaire, 1966, 1977 et 1984 55
6-7 Propension à l'exportation des filiales à participation majoritaire, ratios comparatifs entre le Canada, les pays développés et l'ensemble des pays, 1966, 1977 et 1984 56
6-8 Balance commerciale des filiales à participation majoritaire avec les États-Unis en pourcentage de l'ensemble du commerce avec les États-Unis, 1966, 1977 et 1984 57
6-9 Pourcentage de produits finis dans les exportations des sociétés mères américaines vers leurs filiales à participation majoritaire, 1966, 1977 et 1982 58
6-10 Personnel affecté à des activités de R-D en pourcentage de l'ensemble des effectifs – Sociétés mères américaines et filiales à participation majoritaire, 1977 et 1982 60
7-1 Part canadienne de l'emploi des filiales situées dans les pays développés et croissance du commerce mondial, 1966-1984 66
7-2 Déplacement géographique, rationalisation et croissance du commerce, 1966-1984 67

Bibliographie

ABEL, D. « Strategic leadership », discours devant The Conference Board of Canada sur la gestion de l'organisation stratégique, Ottawa, le 29 novembre 1984.

BALCOMBE, David L. *Choosing Their Own Paths: Profiles of Export Strategies of Canadian Manufacturers*, Conference Board of Canada, Ottawa, 1986.

BALDWIN, John R., Paul K. GORECKI, John MCVEY et John CRYSDALE. « Entry and exit to the Canadian manufacturing sector: 1970-1979 », Document n° 225, Conseil économique du Canada, Ottawa, février 1983.

_____. « Trade, tariffs, product diversity and length of production run in Canadian manufacturing industries, 1970-1979 », Document n° 247, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1983*a*.

_____. « Trade, tariffs and relative plant scale in Canadian manufacturing industries: 1970-1979 », Document n° 232, Conseil économique du Canada, Ottawa, mai 1983*b*.

BARANSON, J. « Assessment of likely impact of a U.S.-Canadian free trade agreement upon the behavior of U.S. industrial subsidiaries in Canada (Ontario) », document préparé pour le ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie de l'Ontario, Toronto, septembre 1985.

BARTLETT, C. A. « Les multinationales : sortir du tourbillon des organisations », *Harvard L'Expansion*, n° 29, été 1983, p. 50-58.

BARTLETT, C. A. et S. GHOSHAL. « Managing across borders: New organizational responses », *Sloan Management Review*, automne 1987, p. 43-54.

BEHRMAN, J. et W. FISHER. *Overseas R&D Activities of Transnational Companies*, Oelgeschlarger, Gunn and Hain, Cambridge (Mass.), 1980.

BERTIN, Oliver (1987), « Some firms thrive on multinational leftovers », *The Globe and Mail Report on Business*, 13 mars 1987, p. B4.

BISHOP, P. et H. CROOKELL. « Specialization and foreign investment in Canada » dans l'ouvrage publié sous la direction de D. G. McFetridge (éd.), *Canadian Industry in Transition*, University of Toronto Press, Toronto, 1985.

BOSKIN, M. J. et W. GALE. « New results on the effect of tax policy on the international location of investment », document préparé pour une conférence intitulée « The effects of taxation on capital formation », National Bureau of Economic Research, Cambridge (Mass.), 1986.

BURGESS, David F. « Implications of a U.S.-Canadian trade agreement for factor flows and plant location », document présenté au « Fourth Annual Workshop on U.S.-Canadian Relations », tenu à l'Université Western Ontario, London, les 4 et 5 avril 1986.

CANADA. MINISTÈRE DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE. « Foreign-owned subsidiaries in Canada, 1979-1981 », Service des données et des statistiques, Ottawa, 1984.

CARLSSON, B. « Flexibility in the theory of the firm », Case Western Reserve University, Programme de recherche en économie industrielle, document de travail, 1986, p. 3.

CAVES, R. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Londres, 1982.

CAVES, R., M. PORTER, A. M. SPENCE, J. SCOTT et A. LEMELIN. *Studies in Canadian Industrial Organization*, Étude n° 26, Commission royale d'enquête sur les groupements de sociétés, Approvisionnements et Services Canada, Ottawa, 1977.

CAVES, R., M. PORTER, A. M. SPENCE et J. SCOTT. *Competition in the Open Economy*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1980.

CAVES, R. et P. WILLIAMSON. « What is product differentiation really? », *Journal of Industrial Economics*, vol. 34, décembre 1985, p. 113-32.

CONFERENCE BOARD DU CANADA. *A Fit Place for Investment? Foreign Investors' Perceptions of Canada in a Changing World*, Ottawa, 1984.

CORDEN, W. M. et J. P. NEARY. « Booming sector and deindustrialization in a small open economy », *The Economic Journal*, vol. 92, décembre 1982, p. 825-48.

CROOKELL, H. « The impact of government intervention on the major appliance industry in Canada », dans *Canadian Industrial Policy in Action*, sous la direction de D. G. McFetridge (éd.), Université de Toronto, Toronto, 1985.

_____. « Managing Canadian subsidiaries in a free trade environment », *Sloan Management Review*, vol. 29, automne 1987, p. 71-76.

CURHAN, J., W. DAVIDSON et R. SURI. *Tracing the Multinationals*, Ballinger, Cambridge (Mass.), 1977.

DALY, Donald J. et Donald C. MACCHARLES. *Canadian Manufactured Exports: Constraints and Opportunities*, Institut de recherches politiques, Montréal, 1986.

DAVIDSON, William H. « Administrative orientation and international performance », *Journal of International Business Studies*, vol. 15, automne 1984, p. 11-24.

DAVIDSON, William H. et Donald G. MCFETRIDGE. « International technology transactions and the theory of the firm », *The Journal of Industrial Economics*, vol. 32, mars 1984, p. 253-64.

_____. « Recent directions in international strategies: Product rationalization or portfolio adjustment? », *The Columbia Journal of World Business*, vol. 19, n° 2, été 1984, p. 95-101.

_____. « Key characteristics in the choice of international technology transfer mode », *Journal of International Business Studies*, vol. 16, été 1985, p. 5-22.

DEILY, M. « The impact of firm characteristics on plant closing decisions », document de travail n° 8803, Federal Reserve Bank of Cleveland, 1988.

DUNNING, J. « The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions », *Journal of International Business Studies*, vol. 19, printemps 1988, p. 1-32.

ERDILEK, A. « Potential impact of a bilateral free(r) trade agreement on U.S. direct investment in Canadian manufacturing », document préparé pour la conférence intitulée « La libéralisation des échanges et l'intégration socio-économique nord-américaine : points de vue des États-Unis », tenue à l'Université de Montréal, 30 et 31 octobre 1986.

FLAMM, Kenneth. « The volatility of offshore investment », *Journal of Development Economics*, vol. 16, 1984, p. 231-48.

GHEMAWAT, P. et B. NALEBUFF. « Exit », *The Rand Journal of Economics*, vol. 16, été 1985, p. 184-94.

GLOBERMAN, S. « The impacts of trade liberalization on imperfectly competitive industries: A review of theory and evidence », Document n° 341, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1988.

GOLD, B. « La production assistée par ordinateur », *Harvard L'Expansion*, vol. 28, printemps 1982, p. 88-94.

GOLDHAR, J. et M. JELINEK. « Management et nouvelles technologies », *Harvard L'Expansion*, vol. 28, automne 1983, p. 72-80.

GRUNWALD, Joseph et Kenneth FLAMM. *The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*, The Brookings Institution, Washington (D.C.), 1985.

HARRIS, R. D. *Trade, Industrial Policy and International Competition*, University of Toronto Press, Toronto, 1985.

HARRIS, R. D. et D. COX. *Trade, Industrial Policy and Canadian Manufacturing*, University of Toronto Press, Toronto, 1984.

HARTMAN, David G. « Tax policy and foreign direct investment », document de travail n° 689, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Mass.), 1981.

HERR, E. « Capital expenditures by majority-owned foreign affiliates of U.S. companies, 1987-1988 », *Survey of Current Business*, septembre 1987, p. 26-31.

HIRSCHEY, R. et R. CAVES. « Research and transfer of technology by multinational enterprises », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 43, mai 1981, p. 115-30.

HORST, T. « The industrial composition of U.S. exports and subsidiary sales to the Canadian market », *American Economic Review*, vol. 62, mars 1972, p. 37-45.

HORSTMAN, I. et J. MARKUSEN. « A formal model of the multinational enterprise: New theoretical tools for old stylized facts », document préparé pour la réunion annuelle de l'American Economic Association, tenue à la Nouvelle-Orléans du 27 au 30 décembre 1986.

JARRETT, John P. « Offshore assembly and production and the internationalization of international trade within the multinational corporation: Their causes and effects on U.S. manufacturing industry wage and profit rates », thèse de doctorat inédite, Université Harvard, Cambridge (Mass.), 1979.

KOGUT, Bruce. « Designing global strategies: Profiting from operational flexibility », *Sloan Management Review*, vol. 27, automne 1985, p. 27-38.

LALL, S. *Multinationals, Technology and Exports*, MacMillan, Londres, 1985.

LAZAR, F. « Potential employment effects on a bilateral free trade agreement on manufacturing industries in Ontario », rapport à l'intention du Comité spécial des affaires économiques de l'Ontario, Toronto, 1986.

LIPSEY, R. et I. KRAVIS. « U.S.-owned affiliates and host-country exports », document de travail n° 1037, National Bureau for Economic Research, Cambridge (Mass.), 1982.

_____. « The competitive position of U.S. manufacturing firms », document de travail n° 1557, National Bureau for Economic Research, Cambridge (Mass.), 1985.

_____. « The competitiveness and comparative advantage of U.S. multinationals, 1957-83 », document de travail n° 2051, National Bureau for Economic Research, Cambridge (Mass.), octobre 1986.

LUSH, Patricia. « Going, going, gone », *Globe and Mail Report on Business*, janvier 1987, p. 36-40.

MacCharles, D. « Specialization, intraindustry trade and Canada's changing industrial structure », Université du Nouveau-Brunswick, Saint-Jean, 1983.

MacLachlan, I. « Foreign direct disinvestment in Ontario: Industrial plant closing as a disinvestment instrument », communication présentée à la réunion annuelle de l'Association of American Geographers, tenue à Minneapolis, 4 mai 1986.

Mariotti, S. et G. Cainarca. « The evolution of transaction governance in the textile-clothing industry », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 7, 1986, p. 351-74.

Markusen, J. « Canadian gains from trade in the presence of scale economies and imperfect competition », dans *Le libre-échange canado-américain*, ouvrage publié sous la direction de J. Whalley (éd.), University of Toronto Press, Toronto, 1985.

Markusen, J. et J. Melvin. *The Theory of International Trade and Its Canadian Applications*, Butterworths, Toronto, 1984.

McFetridge, Donald G. « The timing, mode and terms of technology transfer: Some recent findings », dans *Multinationals, Governments and International Technology Transfer*, ouvrage publié sous la direction de A. Safarian et G. Bertin (éds.), Croom Helm, Londres, 1986.

McManus, J. « The theory of the international firm », dans *The Multinational Firm and the Nation State*, ouvrage publié sous la direction de G. Paquet (éd.), MacMillan, Toronto, 1972.

Meredith, L. « Marketing determinants of U.S. direct investment in Canadian manufacturing industries », *The Columbia Journal of World Business*, vol. 19, automne 1984, p. 72-78.

Muller, A. « The Eastman-Stykolt hypothesis reconsidered », *The Canadian Journal of Economics*, vol. 15, n° 4, novembre 1982, p. 757-65.

Nations unies. *Annuaire de statistiques industrielles 1983*, Division des publications de l'ONU, New York, 1985.

Naylor, T. « International strategy matrix », *The Columbia Journal of World Business*, vol. 20, été 1985, p. 11-20.

Organisation de coopération et de développement économiques. *L'ajustement structurel et les entreprises multinationales*, Paris, 1985.

_____. *Statistiques rétrospectives*. Paris, 1987.

Orr, D. « The industrial composition of U.S. exports and subsidiary sales to the Canadian market: Comments », *American Economic Review*, vol. 65, mars 1975, p. 230-34

Pitts, R. et J. Daniels. « Aftermath of the matrix mania », *The Columbia Journal of World Business*, vol. 19, été 1984, p. 48-54.

Proulx, P. « A review of studies of sectoral impacts of bilateral and multilateral trade liberalization on Canada », Cahier n° 8641, Département de sciences économiques, Université de Montréal, 1986.

Rugman, Alan. « Living with free trade: How the multinationals will adjust to trade liberalization », *Business Quarterly*, vol. 52, automne 1987, p. 85-90.

_____. « Trade liberalization and international investment », Document n° 347, Conseil économique du Canada, Ottawa, 1988.

Safarian, A. *Governments and Multinationals: Policies in the Developed Countries*, Comité britannique et nord-américain, Ottawa, 1983.

_____. « The relationship between trade agreements and international investment », document préparé pour la « Conference on Canadian Trade at the crossroads », tenue sous les auspices du Conseil économique de l'Ontario à Toronto les 16 et 17 avril 1985.

Saul, J. « Secrets of the branch plant executive », *Report on Business*, janvier 1988, p. 81-88.

Shapiro, Daniel. « Entry, exit and the theory of the multinational corporation », dans *The Multinational Corporation in the 1980's*, ouvrage publié sous la direction de Charles Kindleberger et D. Audretsch (éds.), MIT Press, Cambridge (Mass.), 1983.

Takach, G. « Is Northern Telecom heading south? », *Saturday Night*, février 1985, p. 28-32.

Teece, D. « Transactions cost economics and the multinational enterprise », *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 7, 1986, p. 21-45.

U.S. Department of Commerce. *U.S. Direct Investment Abroad, 1966*, Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.), 1975.

_____. *U.S. Direct Investment Abroad, 1977*, Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.), 1981.

_____. *U.S. Direct Investment Abroad, 1982*, Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.), 1985.

_____. *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates – Revised 1983 Estimates*, Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.), 1986*a*.

_____. *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates – Preliminary 1984 Estimates*, Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.), 1986*b*.

_____. *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of Parent Companies and Their Foreign Affiliates – Revised 1984 Estimates*, Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.), 1987*a*.

_____. *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of Parent Companies and Their Foreign Affiliates – Preliminary 1985 Estimates*, Bureau of Economic Analysis, Washington (D.C.), 1987*b*.

WILLIAMSON, O. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York, 1975.

WILLIAMSON, Peter J. « Multinational enterprise behaviour and domestic industry adjustment under import threat », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 68, n° 3, août 1986, p. 359-68.

WOLF, B. « The reaction of multinational enterprises to sectoral free trade between Canada and the United States », document préparé pour la Direction de l'analyse économique et de l'évaluation des politiques, Bureau de la politique de concurrence, Consommation et Corporations Canada, Ottawa, 1986.

WONNACOTT, Paul. *The United States and Canada: The Quest for Free Trade – An Examination of Selected Issues*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1987.